ELEX MEDIA KOMPUTINDO



CHAMP!ON

101 Tip Motivasi & Inspirasi SUKSES Menjadi Juara Sejati



DARMADI DARMAWANGSA

Praises for CHAMP!ON

"Practical ideas you can easily implement to create whatever you desire. Packed with timeless wisdom, this is one book you read over and over. Highly recommended reading."

—Jim Donovan
Author of *This is Your Life, Not a Dress Rehearsal*

"Darmadi's latest book CHAMP!ON indeed contains very relevant tips to trigger the Champion within you."

—Billi Lim
Author of No.1 Best-Seller Berani Gagal,
www.daretofail.com

"These powerful, exciting stories of success inspiration will open your eyes and your heart to the possibilities within you."

—Brian Tracy
Success Guru,
Author of Change Your Thinking, Change Your Life

"CHAMP!ON" is such an uplifting book! When I was given the draft to read, I couldn't put down the book. I had to read on! It's so easy to read. It serves as a very useful reminder to those of us who think we already know and provides so many useful lessons to those who are searching for the answers. CHAMP!ON contains all the motivation wisdom ... all in one book ... written and explained in the way that only Darmadi can.

Buy not just one book, but TWO books—one for yourself, and give the other one to someone whom you think needs a little dose of inspiration. Who knows, your gift could be the trigger that changes his/her life! Life is about GIVING ... and Darmadi is giving us his best. Happy reading, be inspired and God Bless You!"

—James Gwee T.H., MBA
Indonesia's Favourite Trainer & Seminar Speaker,
Author of Best Selling Book Positive Business Ideas,
Host Smart Business Talk Radio Smart FM

"Powerful! Darmadi Darmawangsa has done it again. Fight Like a Tiger Win Like a Champion is a wisdom book but CHAMP!ON is an action book. It is full of practical tips and inspiring stories that will help anyone to become a CHAMPION."

—Randy Lianggara
CEO AXA Indonesia

"Darmadi Darmawangsa knows well that if you change from the inside, you act differently on the outside. There are lots of hustles and rattles in modern day life and work, but if you listen to him and grow your own respectful self, you can be the master of your own life and work."

—Minoru Asai
Managing Director, ERA Japan Corporation

"Darmadi Darmawangsa is the real champion! He always fights like a Tiger and wins like a Champion. Read this book and follow his way!!"

—Hermawan Kartajaya
50 Gurus Who Have Shaped The Future of Marketing

"I have met personally with Mr. Darmadi Darmawangsa twice during our in house training sessions. Such an energetic and powerful speaker. And a very friendly personality too. I sincerely hope a great success for this newly launched book. No doubt it will surely be a great book to read."

—Brian Kurniawan
General Manager, Optik Tunggal

"Everybody wants to become a Champion not a loser, so starting now read this book and apply it, you will find out the Real Champions will always create their own opportunity and don't Blame It on the Rain!"

—Kosim Sutiono
Chief Financial Officer,
PT Pindo Deli Pulp and Paper Mills

"If there's only two word allowed to describe my view on this book, it is a 'MUST READ'. Achievement, success and becoming a champion is not about knowing what they are, but taking firm actions toward it. This book shows 'the how'. If your aim is to become a Champion, read this book and follow the action plans."

—Jopie Jusuf

Senior Vice President-Banking Business Bank Ekonomi

"Darmadi Darmawangsa is the master of motivation. CHAMP!ON is an action book that will help anyone to reveal the hidden power within. Read it and apply it and I guarantee, you will be transformed into the real CHAMPION"

—Mr. Harry Chua
Chairman & CEO of Hersing Corporation, Singapore

"Sejak buku pertamanya *Fight Like A Tiger Win Like A Champion* terbit, sudah menjadi salah satu buku wajib yang selalu saya rekomendasikan kepada rekan kerja, teman, maupun sahabat. Darmadi Darmawangsa telah menulis dengan lengkap dan dalam bahasa sederhana semua informasi dan strategi untuk tetap termotivasi setiap saat, yang menjadikan buku ini sebagai salah satu buku Motivasi paling lengkap dan praktis yang pernah ditulis anak bangsa. Saya memiliki keyakinan melalui karya terbarunya, *CHAMP!ON—101 Tip Motivasi dan Inspirasi Sukses Menjadi Juara Sejati*, Anda akan mendapatkan banyak masukan yang sangat bermanfaat untuk menjadi Juara Sejati. Buku CHAMP!ON merupakan bacaan wajib bagi siapa pun yang ingin menjadi lebih baik. Gali lebih dalam rahasianya dan dapatkan inspirasinya serta, tentunya, lakukan *Action to Win like a CHAMPION."*

—Rusli Chan, FChFP.

Senior Vice President & Head of Agency Distributor Manuliti Indonesia

"Setelah sukses dengan buku pertamanya, Darmadi Darmawangsa kembali dengan karyanya yang inspiratif, lengkap, berbobot, dan disajikan secara terstruktur. Dengan 101 tip di dalamnya, buku ini akan memotivasi dan mengantarkan Anda menjadi *'Champion'* sejati."

—Leman
Penulis Buku 50 Chinese Wisdom

"Layaknya sebuah kitab 'Ilmu Kungfu' yang berisi jurus-jurus pamungkas, buku ini mengandung pelajaran-pelajaran yang membangkitkan 'Kekuatan tak terbatas' bagi yang membacanya untuk memenangkan persaingan di segala medan kompetisi. Selamat membaca dan menjadi PEMENANG!!!"

—Ir. I.J. Soegeng Wibowo
Marketing Director, PT Asuransi Jiwa Sinarmas

"Buku ini bukan hanya berisi pelajaran *(lessons)* yang penuh dengan inspirasi dan motivasi tapi juga membuka cakrawala hati dan membantu pembaca menyikapi setiap kejadian dengan benar serta merupakan sebuah cermin untuk introspeksi agar hidup lebih berprestasi. Buku yang harus dimiliki oleh setiap Champion! Luar Biasa."

—Andrew Ho
Penulis buku-buku bestseller, Motivator & Pengusaha

CHAMP!ON

101 Tip Motivasi & Inspirasi SUKSES Menjadi Juara Sejati

Darmadi Darmawangsa

Penerbit PT Elex Media Komputindo


KOMPAS GRAMEDIA

CHAMPION!

101 Tip Motivasi & Inspirasi SUKSES Menjadi Juara Sejati

Ditulis oleh Darmadi Darmawangsa

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kelompok Gramedia—Jakarta
Anggota IKAPI, Jakarta

236130027
ISBN: 978-602-02-0345-4

Self-Development

Cetakan ke-1: Januari 2008
Cetakan ke-12 (New Edition): Januari 2013

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi diluar tanggung jawab Percetakan

“CHAMP!ON is dedicated to those who are not only searching for the true knowledge of motivation but also to those who strongly believe and implement the knowledge so they can be transformed into real CHAMPIONS.”



CONTENTS

Acknowledgements

First of all, I would like to praise God for His continuous guidance and for many blessings that He has graciously given to me. To PT Elex Media Komputindo, especially to Mr. Aluisius Arisubagijo and Ms. Paulina Dewanti for their continuous feedback to make this book more solid and powerful. Also to Mr. Yudi Sumaryono, Mr. Doelhalim and all production team; to Mr. Laras Husodo, Mr. Deni Ruhyani, Ms. Rina Agatha, Ms. Digna Maria, Mr. Wahyu and all marketing & promotion team. You really give 100% support to publish this book on time.

Second of all, I would like to give credits to all my failures, troubles, problems, bad lucks, setbacks and unfortunate things that happened through out my life. Without them all, I would have never discovered my true calling to become a writer and a motivational speaker, even a single thought to be in this profession.

This book is especially dedicated to my daughter, Caitlyn Jane Darmawangsa who gives me so much pleasure while I am writing this book. Her crying all day long kept me focus to give my best in finishing this book. To Russell Darmawangsa, my first born son who always reminds me the toughest moment in my life and to my lovely wife, Frida who endures

all the toughest moment through out my career. Thank you very much for all your support and endless love, without all of you I would not have strength to face this challenging life.

To all my loyal clients, Lippo Bank, Bank Mandiri, Bank Permata, BCA, Bank BTPN, ANZ Bank Commonwealth Bank HSBC, Prudential, AXA Indonesia, AXA Financial, AXA Mandiri, CIGNA, Asuransi Sinarmas, Ekalife, Optik Tunggal, Arta Boga Cemerlang, Nestle, Astra Otoparts, Kaltim Post, Gramedia, Sukses Regional Indonesia, AREBI, Pembangunan Perumahan (PP), Universitas Tarumanagara, Pindo Deli Pulp and Paper Mills, Tjiwi Kimia, Global Teleshop, Erajaya (Nokia), Mega Life, Tawada Healthcare, Universitas Atmajaya, Danamon Simpan Pinjam BFI Finance, CNI, Astra Credit Company, AETRA, Velo Network, Volcom, Blue Gaz, Megapolitan, Intiland, Modernland, Rolimex, Agung Podomoro Group, Citraland, Garuda Indonesia, CKB, Symantec, 1 Park Residence, Equity Life, Avrist, Mobil 88, Telkom, Gramedia, ASCO Automotive, Oriflame, Viamore, Astra Otopart, OTG, Nestle, Kalbe Farma, Dove Chemical, AIA Financial, D'Cost Restaurant, Denko Supplier, General Indonesia, Sunlife, Great Eastern Life Insurance, OCBC Bank, Perumahan BSD, Pakuwon Indah, Palembang School of Life.

To all ERA marketing associates and member brokers, your inspiration burns eternal motivation inside me. To Mr. Mujianto, you are a true leader, thank you for your guidance and wisdom so I have a role model to copy. To Ms. Vika Halim for helping me in the first part of the book and Mr. Adit Teguh who helped in designing a powerful book cover. To all friends who support this book, Mr. Andrie Wongso for your powerful foreword, To all my friends who support this book, Mr. Andrie Wongso for your powerful foreword, Mr. Jim Donovan, Mr. Brian Tracy, Mr. Billi Lim, Mr. James Gwee, Mr. Andrew Ho, Mr. Randy Lianggara, Mr. Minoru Asai, Mr. Hermawan Kartajaya, Mr. Brian Kurniawan, Mr. Kosim Sutiono, Mr. Jopie Jusuf, Mr. Harry Chua, Mr. Rusli Chan, Mr. Leman, Mr. Soegeng Wibowo, and especially to YOU who buy, read, and apply the concept in this book. I wish you all the very best…

Foreword by Mr. Andrie Wongso

Kehidupan sehari-hari kita, selalu dipenuhi dengan unsur pembelajaran. Baik disadari maupun tidak, banyak hal yang kita jumpai sebenarnya merupakan jalan bagi kita untuk terus belajar dalam hidup ini. Melalui ujian dan cobaan yang menghadang, melalui berbagai kejadian yang ada di sekeliling, pastilah banyak makna yang bisa kita petik sebagai bekal menghadapi kehidupan.

Hal ini pulalah yang disampaikan dengan bahasa yang mengalir dan tanpa kesan menggurui dalam buku berjudul *CHAMP!ON—101 Tip Motivasi dan Inspirasi Sukses Menjadi Juara Sejati*. Darmadi Darmawangsa, pengarang buku ini, saya kenal sebagai sosok yang mantap. Dan, apa yang dituturkannya dalam buku ini adalah hal yang luar biasa pula. Apalagi, mengumpulkan 101 tip yang sangat menggugah dan menginspirasi, tentu bukanlah hal yang mudah.

Saya melihat, apa yang disampaikan dalam buku karyanya ini benar-benar bisa dipraktikkan oleh siapa saja yang ingin menjadi juara sejati dalam kehidupan. Sebagaimana yang disampaikan kepada saya saat menulis buku ini, ia benar-benar mampu membuat buku ini bukan sekadar

sebagai *book of knowledge*, namun bisa menjadi *book of action*. Banyak unsur pembelajaran yang bisa membuat siapa saja pembacanya menjadi terketuk, tersadar, dan akhirnya terdorong, untuk melakukan banyak hal positif dalam buku ini.

Buku ini sekaligus menegaskan apa yang sering saya sampaikan, yaitu bahwa "*Success is my right*", sukses adalah hak saya, hak siapa saja yang menyadari, menginginkan, dan memperjuangkan dengan sepenuh hati. Unsur menyadari, menginginkan, dan memperjuangkan inilah yang sedikit banyak diuraikan dan dikupas dalam kumpulan tip-tip yang sangat inspiratif ini. Benar-benar 101 tip yang luar biasa!!!

Secara pribadi saya ucapkan selamat atas terbitnya buku *CHAMP!ON—101 Tip Motivasi dan Inspirasi Sukses Menjadi Juara Sejati* ini. Semoga, buku ini benar-benar menjadi buku yang mampu melahirkan juara-juara sejati kehidupan yang luar biasa!

Salam Sukses Luar Biasa!!!

eorang anak muda menghampiri seorang petani paruh baya dan mulai bercerita dengan penuh semangat mengenai buku yang baru saja dibacanya.

Introduction

S"Buku ini mampu menyelesaikan semua permasalahan yang Anda hadapi. Buku ini berisi informasi penting mengenai kapan waktu menuai terbaik, cara memilih bibit unggul, dan begitu banyak ide praktis yang dapat melipatgandakan hasil panen Anda. Saya jamin buku ini harganya tak ternilai bagi Anda," dengan penuh semangat dan antusias serta mata yang berbinar-binar sang anak muda itu menjelaskan. Petani tua yang tampak tidak terpengaruh oleh semangat si anak muda dengan suara lirih ia berkata, *"Anak muda, tentu buku ini memuat informasi penting dan berguna bagi setiap petani, bahkan dengan pengalaman saya yang telah berpuluh-puluh tahun menjadi petani, saya telah mengetahui seluruh isi buku ini. Masalah kami sebagai petani adalah, walaupun kita telah mengetahui seluruh isinya, tidak berarti kami akan melaksanakan semuanya."*

Bukankah hal yang sama juga terjadi pada kebanyakan orang yang terus menggali dan mencari informasi terbaru dalam bidang pengembangan

diri? Tepat apa yang dikatakan oleh Josh Billings, *"Bukan apa yang tidak kita ketahui yang menghindarkan kita dari kesuksesan; tetapi apa yang kita ketahui namun tidak dilakukan itulah rintangan terbesar bagi kesuksesan."* Kesuksesan adalah hak setiap insan manusia, namun mengapa lebih banyak yang gagal ketimbang yang berhasil? Apakah karena kebanyakan orang belum mengetahui caranya menjadi sukses? Tentu saja tidak, buku pengembangan diri adalah buku dengan topik terlaris yang ada di semua toko buku terkenal di dunia. Kebanyakan orang gagal mencapai kesuksesan yang mereka impikan karena mereka tidak melakukan apa yang dipelajari dan diyakini benar. Mereka tidak sungguh-sungguh mengambil komitmen untuk melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan demi mendapatkan apa yang mereka inginkan.

Buku yang bertajuk *CHAMP!ON* bukanlah buku yang ditujukan untuk memberikan 1.001 macam amunisi untuk terus termotivasi; buku ini bukanlah sekadar buku pengetahuan (*book of knowledge*) melainkan merupakan sebuah buku tindakan (*book of action*). Sejumlah 101 pelajaran berharga bukan diperuntukkan untuk dibaca tetapi dipraktikkan dan direnungkan dalam kehidupan kita agar kita dapat melakukan transformasi total menjadi manusia bermental juara. Buku ini bukanlah semata-mata bertujuan menjadikan seseorang mampu melebihi prestasi orang lain yang tentunya merupakan suatu prestasi yang hebat. Buku ini lebih diperuntukkan bagi mereka yang ingin menjadi lebih baik lagi dibandingkan kehidupan mereka sebelumnya.

Saya bersyukur bahwa buku pertama saya *Fight Like a Tiger Win Like a Champion* mendapat banyak respons positif dari pembaca, yang mengatakan buku tersebut begitu sarat dan padat akan spirit motivasi. Muncul usulan yang sekaligus juga merupakan tantangan bagi saya, agar menulis buku kedua tentang aplikasi praktis dari buku pertama. Hal ini memang merupakan hasrat saya sejak awal agar para pembaca dapat menerapkannya dan merasakan perubahan yang langsung dalam diri dan hidupnya.

CHAMP!ON adalah buku yang banyak menguras pikiran, tenaga,

waktu, dan energi selama satu setengah tahun untuk dapat Anda pegang saat ini. Namun hal yang tersulit bukanlah menulis buku ini, tetapi menjalankan kiat-kiat sukses ini dengan komitmen yang tinggi. *Champ* adalah kata benda informal untuk seorang juara (*champion*). Saya percaya bahwa dalam diri setiap orang bersemayam jiwa seorang juara; namun sayangnya, begitu banyak hal-hal negatif, pikiran-pikiran negatif, dan kegagalan demi kegagalan yang mengubur semangat sukses di dalam jiwa kita dan membuatnya tertidur. *CHAMP!ON* adalah suatu ajakan untuk mengaktifkan kembali semangat juara yang lama terkubur dalam diri kita.

Semoga buku ini menjadi buku saku pribadi Anda; buku yang berisi impian-impian Anda, mengingatkan Anda untuk selalu mengambil tindakan-tindakan yang besar, juga buku yang menegur sekaligus membantu Anda menggali dan menemukan potensi terbesar Anda.

Terima kasih bagi Anda yang telah membeli buku ini, saya sangat yakin bahwa manfaat dari buku ini jauh lebih bernilai dibandingkan harga yang telah Anda bayar. Selamat membaca dan menerapkan tip-tip dalam buku ini. ***"Let's switch "ON" the Champion spirit from within."***

7 Power Steps to Boost Your Self-Esteem

Citra diri (*self-esteem*) yang sehat dan kuat adalah fondasi penentu keberhasilan seseorang yang berjiwa juara dalam melakukan aktivitasnya sehari-hari. Berikut ini adalah tujuh langkah dahsyat yang dapat melipatgandakan citra diri yang positif dalam diri kita.

Step #1: *Examine Your True Value*

Kemajuan ilmu pengetahuan pada awal abad ke-21 ini belum mampu menciptakan sebuah robot yang sanggup menyamai kemampuan berpikir maupun kemampuan fisik seorang manusia. Namun jika para ilmuwan akhirnya mampu menciptakan sebuah robot yang setara kemampuannya dengan manusia, menurut Anda berapa harga jual yang pantas untuk robot tersebut? Saya yakin Anda setuju bahwa harganya pasti supermahal. Apakah semahal nilai yang Anda pikirkan saat ini bagi diri Anda?

Masih banyak orang yang merasa dirinya bukanlah seorang yang "istimewa", bahkan beberapa dari mereka menganggap dirinya tidak berguna atau "sampah" masyarakat. Yakinkanlah diri Anda bahwa Anda adalah unik sebagai hasil karya agung dari sang Pencipta. Ingatlah, Tuhan tidak

pernah menciptakan sesuatu yang "biasa-biasa" saja, semua penciptaannya adalah *masterpiece*. Cobalah beberapa tip sederhana berikut ini, cobalah perhatikan penampilan Anda di depan cermin, apakah penampilan Anda seperti yang Anda harapkan?

> *"The world is your mirror and it reflects back your attitude towards him." (Darmadi Darmawangsa)*

Ingatlah, Anda harus menjadi pengagum setia diri Anda, pendukung loyal untuk selalu mendorong diri Anda manakala Anda kurang bersemangat, dan Anda patut bangga terhadap diri Anda sendiri. Satu-satunya orang yang paling efektif membantu meningkatkan citra diri Anda adalah diri Anda sendiri. Tampillah setiap hari dengan tampilan terbaik Anda, jika Anda mulai menghargai dan mengagumi diri Anda, orang lain akan melakukan hal yang sama. Namun jika Anda mulai menjelek-jelekkan diri Anda, perlakuan yang serupa Anda akan terima dari orang lain.

Step #2: *Do not Compare to Others*

Banyak orang yang masuk perangkap akibat membanding-bandingkan pencapaian prestasi mereka dengan orang lain. Prestasi yang baik dari orang lain patut kita teladani, hal itu dapat memberikan dorongan motivasi serta menjadi bukti kuat bahwa kita pun mempunyai kesempatan untuk meraihnya. Namun jika hal ini menjadi hal yang mutlak dan ketika kita tidak mampu mencapai prestasi yang sama, hal ini akan menjadi bumerang yang mengakibatkan perasaan rendah diri, kecemburuan, dan patah semangat yang secara tidak langsung memengaruhi tingkat percaya diri kita.

Ketika seseorang membandingkan dirinya dengan orang lain, satu hal yang pasti ia tidak akan menemukan perbandingan yang sama. Ketika ia menemukan orang lain lebih rendah darinya, timbul sikap angkuh dan sombong serta cepat puas. Sebaliknya, ketika ia menemukan dirinya lebih rendah, ia akan merasa *inferior* (rendah diri) dan tidak mampu memaksimalkan potensi terbaik dirinya. Patut kita ingat bahwa konsep kesuksesan bukanlah membandingkan prestasi kita dengan orang lain melainkan membandingkannya dengan pencapaian kita sebelumnya.

Seorang juara wajib berusaha mencapai yang terbaik dalam dirinya. Sebagai contoh, banyak orang yang berusaha untuk memiliki kekayaan materi yang dimiliki orang lain. Keinginan tersebut hanyalah mendatangkan masalah dan ketidakbahagiaan. Kalaupun kita berhasil mencapai seperti apa yang kita inginkan seperti yang dimiliki orang lain, kepuasan itu hanyalah bersifat sementara karena berikutnya kita akan mencari orang lain yang lebih sukses lagi. Hal inilah yang sering kali mengakibatkan orang kehilangan rasa percaya diri bahkan menyalahkan dirinya dan pada akhirnya merasa mereka lebih tidak berharga dibandingkan orang lain.

"I never wanted to be the next Bruce Lee. I just wanted to be the first Jackie Chan." (Jackie Chan)

Perlu kita sepakati bersama bahwa definisi pencapaian sukses masing-masing orang berbeda; ada yang menginginkan penghasilan 5 juta per bulan namun bagi orang lain penghasilan 25 juta sebulan adalah definisi sukses bahkan ada yang menetapkan 250 juta per bulan sebagai pencapaian sukses. Di sisi lain, ada juga yang mendefinisikan kesuksesan dengan banyaknya jumlah anak yang berhasil diselamatkan dari pengaruh obat bius. Masalah timbul ketika mereka yang mendefinisikan sukses dengan menolong anak di jalan merasa "kurang sukses" karena mereka tidak menghasilkan uang yang banyak. Demikian juga mereka yang mendapatkan 5 juta per bulan merasa belum sukses jika tidak mendapat 25 juta per bulan. Ketidakpuasan pun muncul bagi mereka yang berpenghasilan 25 juta per bulan tidak meraih kepuasan sebelum mencapai 250 juta per bulan. Dan yang tidak kalah anehnya, yang mendapatkan penghasilan 250 juta per bulan iri kepada mereka yang dapat berbuat sosial dengan meluangkan waktunya menolong anak jalanan. Jika hal ini terjadi, semua orang pada akhirnya tidak mendapatkan kepuasan dari apa yang diraihnya. Kesimpulannya, tentukanlah nilai (*value*), apa yang berharga dan menjadi panggilan hati Anda dan janganlah mengukur kesuksesan Anda dengan pengukur sukses orang lain. Lakukanlah yang terbaik setiap hari dan kesuksesan akan mengikuti Anda. Inilah kebenaran abadi, menjadi sukses adalah **melakukan (*do*)** yang terbaik setiap hari bukannya semata-mata **menjadi (*be*)** yang terbaik/terhebat/terkaya/tercepat dalam hidup ini. Dengan cara berpikir seperti ini,

Anda dapat merasakan kenikmatannya setiap saat dalam menjalani tantangan hidup ini dan mampu memikul kegagalan yang terburuk sekalipun karena kesuksesan dan kebahagiaan menjadi milik Anda yang pribadi.

Step #3: *Re-Programming Your Mind*

Setiap prestasi yang berhasil Anda raih adalah hasil dari pikiran dan tindakan masa lalu Anda. Jika Anda menginginkan hasil yang berbeda, Anda perlu mengubah pikiran dan tindakan Anda mulai saat ini. Sikap dan tindakan seseorang dapat berubah sejalan dengan informasi baru yang diterima pikirannya. Beri tahukanlah kepada saya jenis berita yang Anda baca setiap hari, jenis buku, film, acara TV yang Anda tonton setiap hari, maka saya akan mampu menebak siapa diri Anda.

> *"When patterns are broken, new worlds emerge." (Tuli Kupterberg)*

Kesehatan seseorang dapat diukur dari makanan dan minuman yang dikonsumsikannya setiap hari, hal ini tidak berbeda dengan pikiran manusia. Bertekadlah untuk meluangkan waku minimal 30 menit untuk membaca hal-hal yang positif dan hal-hal yang dapat meningkatkan kemampuan Anda di dalam pekerjaan Anda. Ingatlah, sebagian besar *goals* Anda saat ini telah dicapai oleh orang lain, Anda dapat dengan mudah mempelajari cara mereka mencapainya dari informasi yang tersedia saat ini.

Sebagai contoh bagaimana pengaruh pikiran dalam hidup seseorang, pernahkah Anda membaca berita sebuah tim yang telah kalah dua kali berturut-turut dari tim yang sama, namun mampu bangkit dan memenangkan pertandingan berikutnya? Pertanyaannya, dari mana tim yang kalah sebelumnya itu mendapat kekuatan? Jawabannya sederhana, di dalam setiap pikiran manusia selalu ada pikiran yang negatif dan positif, dan ada juga kategori lain, yaitu pikiran yang memberdayakan dan pikiran yang tidak memberdayakan. Tim yang mampu bangkit dari kekalahan mampu berfokus pada hal-hal yang memberdayakannya dan mampu memotivasi diri untuk bangkit menjadi pemenang. Tim tersebut tidak berlarut-larut memikirkan kekalahan yang kemarin. Bagaimana Anda mampu meng-

arahkan pikiran Anda akan sangat berguna bukan hanya dapat meningkatkan citra diri Anda tetapi juga membawa Anda ke tangga-tangga kesuksesan yang lebih tinggi.

Step #4: *Creating Positive Environment*

Andalah yang memilih lingkungan di mana Anda ingin berada, bukannya sebaliknya. Walaupun pendapat ini secara logis dapat diterima, masih banyak orang yang "terdampar" di dalam lingkungan yang mereka tidak kehendaki. Orang yang seperti ini selalu merasa berperan sebagai "korban" dari lingkungannya.

Jika ia dibesarkan dari keluarga yang tidak mendukung pencapaian suksesnya, ia menyalahkan nasibnya kenapa berada di dalam lingkungan itu. Jika saat ini ia bekerja di bidang yang sangat dibencinya, ia merasa karena takdirnya-lah ia terdampar di pekerjaan itu. Orang yang seperti ini akan selalu "menarik" hal-hal buruk ke dalam kehidupannya karena ia merasa tidak mampu mengontrol lingkungannya dan menyerah pada lingkungan yang memengaruhinya. Sudah saatnya kita berhenti menjadi "korban" dalam hidup ini karena semua pilihan selalu ada di dalam genggaman kita.

> *"The only opinion about your dream that really count is yours. The negative comments of others merely reflect their limitations—not yours." (Cynthia Kersey)*

Adakalanya kita bertemu orang-orang yang mengkritik dan menjatuhkan mental kita. Bahkan sering kali orang-orang ini adalah orang yang kita kenal dekat, bahkan merupakan bagian dari keluarga kita. Anda tidak perlu memusuhi mereka, namun satu hal yang harus Anda lakukan, yaitu tidak menyerap kritik-kritik negatif dan pedas itu. Ingatlah bahwa semua hal yang terjadi di dunia ini bergantung pada bagaimana Anda memberikan arti kepadanya. Dengan memberikan arti kepada setiap hal yang terjadi dalam hidup ini, kita dapat menciptakan kekuatan ataupun kehancuran bagi diri kita. Eleanor Roosevelt mengingatkan kita bahwa tidak seorang pun yang mampu membuat diri kita rendah diri tanpa seizin kita.

Beberapa orang yang jatuh dalam kategori “korban” sering kali membiarkan orang lain menentukan harga diri mereka. Mereka membiarkan orang lain mengatakan apa yang mereka mampu atau tidak mampu mereka lakukan. Janganlah biarkan hal ini terjadi pada diri Anda. Janganlah juga membiarkan orang lain memberikan label mengenai diri Anda dan menerima sepenuhnya pendapat mereka. Satu-satunya pendapat yang patut Anda terima adalah pendapat Anda pribadi mengenai diri Anda sendiri. Dengan mengendalikan citra diri Anda dan memosisikannya pada sisi positif, Anda telah memperkokoh citra diri positif di dalam diri Anda. Ingatlah bahwa Andalah yang memegang kendali pembentukan citra diri positif Anda. Ambillah 100% tanggung jawab dalam pembentukannya.

Step#5: *Remember Your Past Success*

Terlalu lama bernostalgia dengan kesuksesan masa lalu adalah salah satu hal yang sering menghambat laju sukses seseorang. Namun kesuksesan masa lalu dapat kita pakai sebagai pelajaran untuk mengulangi kesuksesan yang akan datang dan dapat digunakan sebagai amunisi yang dapat memacu Anda untuk mengejar tantangan yang lebih besar lagi. Cara terbaik untuk mempersiapkan masa depan adalah dengan belajar dari masa lalu. Namun sangat disayangkan bagi mereka yang gagal karena mereka lebih sering mengingat kejadian yang menyedihkan dalam hidup mereka bukannya prestasi pribadi atau keberhasilan yang pernah diraihnya. Mereka sering kali memandang kegagalan mereka sebagai bukti citra diri mereka yang buruk. Banyak penelitian yang menguatkan bahwa semakin banyak seseorang mampu mengingat dan berfokus pada kesuksesan yang pernah diraihnya, semakin tinggi rasa percaya dirinya untuk mengambil risiko baru untuk mengejar kesuksesan yang lebih besar lagi.

> “*What you get by reaching your destination is not nearly as important as what you will become by reaching your destination.*”
> *(Zig Ziglar)*

Carl Lewis, atlet legendaris dari AS, peraih 9 medali emas di arena cabang atletik Olimpiade diwawancarai oleh wartawan setelah meraih medali emas yang kesembilan di cabang lompat jauh. Dengan rendah hati ia menceritakan

bahwa lima peserta lainnya mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk meraih medali emas dan Carl sendiri yakin bahwa kelima pesaingnya juga sebenarnya mampu melewati lompatan terjauhnya. Namun ketika ditanya mengapa ia yang berhasil memenangkan pertandingan itu, Lewis menjawab selain mempraktikkan *positive self-talk* terhadap dirinya, kemenangannya ia raih berkat 8 medali emas yang diraih sebelumnya yang memperkuat sekaligus meyakinkan dirinya untuk menang. Carl Lewis didukung dengan bukti-bukti sukses yang terekam kuat di dalam pikirannya. Rasa percaya dirinya melambung jauh melampaui pesaing-pesaing lainnya. Rasa takut kalah dan stres hilang ketika seseorang didukung dengan rasa percaya diri dan bukti kesuksesan yang kuat. Jika Carl Lewis mampu meraih medali emas hanya dengan berfokus pada pikiran kesuksesan yang pernah diraihnya, kita pun dapat menggunakan kekuatan dari kesuksesan masa lalu kita. Temukanlah kesuksesan masa lalu Anda, tidak peduli besar atau kecil, tetapi sesuatu yang dapat membuat Anda bangga dan gunakanlah kesuksesan ini sebagai batu lompatan untuk meraih kesuksesan berikutnya.

Step #6: *Talk Positive to Yourself*

Afirmasi positif terbukti mampu meningkatkan semangat dan citra diri seseorang. Ada dua jenis afirmasi positif. Afirmasi yang pertama adalah afirmasi positif buatan, seseorang dapat menggunakan kata-kata positif yang dibentuk dari ciptaannya sendiri, contoh: "*Saya yang terbaik*", "*Saya pasti bisa*". Afirmasi ini tidak perlu didukung dengan bukti nyata namun terbukti mampu menciptakan dorongan semangat. Namun ada satu kelemahan dari afirmasi yang satu ini, yaitu ia hanya mampu "memulai" semangat dan durasi bertahannya pendek. Afirmasi kedua yang jauh lebih dahsyat adalah afirmasi yang datangnya dari dalam diri kita dengan mengekspresikan *passion* yang ada dalam hidup kita. Afirmasi ini dapat ditingkatkan dengan menemukan fakta-fakta masa lalu yang pernah terjadi dalam diri kita. Dengan mengingat keberhasilan dan kebahagiaan kita menjalankan panggilan hidup ini, afirmasi ini mampu bertahan dalam durasi yang lebih panjang.

> *"If you even dream of beating me you'd better wake up and apologize. I'm the greatest of all time." (Muhammad Ali)*

Berbicara dengan diri sendiri secara positif adalah suatu teknik yang dapat membantu para juara untuk tetap berada di jalur yang benar. Brian Tracy, salah seorang pakar pengembangan diri dunia, pernah berkata bahwa setiap orang sukses selalu memakai *positive self-talk* untuk memotivasi diri mereka mencapai puncak kesuksesan. Janganlah khawatir dan merasa canggung menggunakan teknik ini, mungkin orang-orang di sekeliling Anda merasa ada yang aneh dalam diri Anda namun teruslah melakukannya karena saya yakin Anda akan mampu meningkatkan citra diri Anda melalui tip yang satu ini.

Step #7: *ACTION … ACTION … ACTION*

> *"I fear not the man who has practiced 10,000 kicks once, but I fear the man who has practiced one kick 10,000 times."*
> *(Bruce Lee)*

Anda tidak akan memiliki *self-esteem* yang tinggi jika Anda hanya menjadi penonton di pinggir lapangan dan menghindar dari setiap tantangan yang diberikan hidup ini kepada Anda. Tidaklah cukup dengan berkata-kata positif mengenai diri Anda di depan cermin seperti, "*Saya pasti bisa*." Jika Anda tidak mengambil tindakan, rasa percaya diri Anda akan surut. Ambillah tindakan, apa pun hasilnya nanti Anda akan merasa bangga sekaligus akan meningkatkan citra diri Anda. Jika Anda gagal untuk maju ke depan karena takut akan kegagalan, Anda akan merasa frustrasi dan tidak senang dan hal ini akan menurunkan rasa percaya diri Anda. Hadapilah ketakutan Anda mulai hari ini dengan mengambil langkah awal dan nantikanlah citra diri positif muncul dalam diri Anda.

Summary

Sejalan dengan bertumbuhnya rasa percaya diri, Anda akan lebih berani mengambil risiko dan lebih berani menghadapi kegagalan. Anda tidak akan terlalu memikirkan apa yang dikatakan orang lain mengenai diri Anda. Anda akan lebih sukses dalam hidup Anda. Rasa percaya diri yang tinggi akan membawa kedamaian dan kebahagiaan di hati karena Anda bangga menjadi diri Anda yang sebenarnya. ***Grab Your Success Now!***

Promise Yourself

Promise yourself to be so strong that nothing
can disturb your peace of mind.

To talk health, happiness, and prosperity
to every person you meet.

To make all your friends feel there is something
in them.

To look at the sunny side of everything
and make your optimism come true.

To think only of the best, work only for
the best, and expect only the best.

To be as enthusiastic about the success
of others as you are about your own.

To forget the mistakes of the past and press on
to the greater achievements of the future.

To wear a cheerful countenance at all times
and give every living person you meet a smile.

To spend so much time improving yourself that
you have no time left to criticize others.

To be too big for worry and too noble for
anger, and too strong for fear, and too happy
to permit the presence of trouble.

— Christian D. Larsen

Lesson 1

Blame It on the Rain

All blame is a waste of time. No matter how much fault you find with another, and regardless of how much you blame him, .it will not change you

(Wayne Dyer)

Bagi Anda yang pernah mengecap masa remaja pada akhir era 80-an pasti tidak lupa dengan penyanyi duet terkenal Milli Vannili. Kejayaan sesaat mereka hancur akibat mereka ketahuan menggunakan suara orang lain, bahkan gelar Emmy Award yang berhasil diraih pun ditarik kembali oleh panitia. Mungkin suatu kebetulan, salah satu judul lagu mereka adalah *Blame It on the Rain* (Salahkanlah pada Hujan), seolah memang ingin menunjukkan sifat asli duet palsu ini. Di dalam lirik lagu itu tersirat kata-kata, *"... whatever you do, don't put the blame on you, Blame It on the Rain"* (... apa pun yang kau lakukan, jangan salahkan dirimu, Salahkanlah pada Hujan). Dewasa ini, sikap yang satu ini sering menghantui kehidupan setiap orang. Memang adakalanya kesalahan bukan ada di pihak kita, namun walau demikian kitalah yang bertanggung jawab untuk tidak terjebak di dalamnya sebelum kesalahan itu menjadi batu sandungan bagi kesuksesan kita.



Seorang psikolog melaporkan sebuah penemuan yang mencengangkan atas hasil surveinya. Ia melakukan interview dengan para narapidana di penjara-penjara Amerika Serikat. Hasilnya, tidak seorang pun dari mereka yang mengaku bersalah atas tuduhan yang dijatuhkan kepada mereka. Jawaban klasik yang mereka berikan adalah bahwa mereka berada pada waktu yang salah, di tempat yang salah, dan bertemu dengan orang yang salah. Akhir dari penelitian itu menyimpulkan bahwa sekumpulan terbesar orang yang tidak bersalah akan Anda temukan di dalam penjara. Memang sangat ironis, mengingat tempat yang menampung orang bersalah terbanyak di dunia ini adalah penjara.

Seorang tua berjalan dalam kegelapan malam dan berhenti di bawah sebuah lampu jalanan. Ia terlihat serius mencari-cari sesuatu yang hilang, namun belum kunjung menemukan apa yang dicarinya. Kemudian, datanglah seorang pemuda yang menanyakan, *"Apa yang sedang Bapak cari?"* Jawab si bapak, *"Saya sedang mencari kunci saya yang hilang."* Anak muda itu langsung menawarkan bantuannya untuk mencari kunci tersebut. Setelah satu jam mencari, akhirnya si anak muda pun menyerah. Dengan putus asa

ia berkata kepada bapak tua, *"Kita telah mencari di semua tempat sekitar sini dan belum juga menemukannya. Apakah kunci Bapak hilang di sekitar tempat ini?"* Bapak tua itu menjawab dengan malu, *"Oh tidak, kunci itu hilang di rumah, tapi rumah saya tidak memiliki penerangan yang cukup sedangkan tempat ini kelihatannya lebih terang daripada rumah saya."* Cerita ini mengingatkan kita untuk sekali lagi tidak mencari alasan-alasan atas kegagalan dalam hidup ini di luar sana. Sering kali, alasan-alasan itu justru berasal dari dalam diri kita dan hanya kitalah yang mampu mengubahnya. Bahkan, sekalipun memang berasal dari luar, hal itu pun tidak akan mengubah sesuatu yang positif dalam diri kita.

Mencari "kambing hitam" atas kegagalan kita adalah cara mudah untuk menghindari tanggung jawab menyelesaikan tantangan dalam kehidupan kita. Berhentilah mencari alasan atas kegagalan Anda, cobalah terlebih dahulu melihat ke dalam sebelum mencari-cari sebabnya di luar sana. Wayne Dyer mengingatkan bahwa semua usaha pencarian pembenaran di dalam hidup ini adalah sia-sia. Betapapun banyaknya alasan yang Anda temukan di luar sana dan betapapun banyaknya kesalahan orang lain yang mengakibatkan kegagalan Anda, hal itu tetap tidak mengubah diri Anda. Berkomitmenlah untuk mengambil 100% tanggung jawab bagi kesuksesan Anda. Hidup ini adalah hidup Anda sendiri, jangan biarkan faktor luar menghambat pencapaian sukses Anda.

Champion's Lesson

Sikap menyalahkan orang lain atau sesuatu yang berada di luar kontrol kita adalah sikap yang dapat menghentikan laju kesuksesan kita. Tulislah tiga orang atau hal yang selama ini Anda rasa, pikir, bahkan yakini menjadi penyebab kegagalan Anda dan mengapa Anda berpikiran seperti itu? Apa yang mereka lakukan pada diri Anda atau bisnis Anda? Bertekadlah mulai hari ini untuk berhenti menyalahkan hal-hal tersebut. Tiga orang atau sebab kegagalan yang selama ini saya persalahkan:

1. ____

____

2. ____

____

3. ____

____

Kemudian, buatlah pernyataan positif untuk mengambil tanggung jawab dan mencari solusi atas permasalahan tersebut. Contoh, *"Orang tua saya tidak mampu memberikan pendidikan yang cukup bagi saya."* Pernyataan positifnya, *"Banyak orang yang berpendidikan sama atau bahkan lebih rendah daripada saya namun bisa sukses. Kalau mereka bisa, saya juga bisa."* Buatlah tiga pernyataan positif untuk meng-*counter* tiga penyebab kegagalan Anda.

1. ____

____

2. ____

____

3. ____

____

Lesson 2

A Little Extra



Risk more than other think is safe. Care more than other think is wise. Dream more than other think is practical. Expect more than other think is possible.

(Claude T. Bissell)



Apakah saat ini Anda merasa bahwa hidup terlihat monoton dan kurang bergairah? Claude T. Bissell memberikan solusi praktis untuk menemukan kembali gairah dalam hidup ini. Pertama, ambillah risiko melebihi batas aman menurut keyakinan banyak orang. Hidup ini terasa kurang menantang karena sering kali kita sendiri tidak melibatkan diri kita ke dalam hal-hal yang menantang. Tentunya, ada risiko di balik setiap tantangan yang berani kita ambil, namun risiko itu-lah yang dapat membuat diri kita maju. Bill Gates, biliuner terkaya di dunia yang memiliki kekayaan setara 500 triliun rupiah (majalah *Forbes*, 2007) adalah seorang yang cerdik dan berani mengambil risiko. Ketika IBM membutuhkan *operating system* (OS) untuk *personal computer* IBM PC, perwakilannya Jack Sams menghubungi Gates. Bill ternyata tidak mampu memenuhi pesanan IBM itu dan merekomendasikan Gary Kildall, pemilik Digital Research (DRI), seorang ahli yang mampu memenuhi pesanan IBM. Kildall tidak melihat peluang raksasa di depan mata, ia malah

menyuruh istrinya untuk melakukan negosiasi. Pihak IBM kecewa karena pihak DRI lamban dalam mengambil keputusan dan meminta Gates untuk mencari rekanan yang lain. Saat itu, Gates menyadari bahwa ada kesempatan bisnis besar yang terbentang di depan mata. Gates kemudian meminta Tim Patterson, pemilik Seattle Computer Products untuk membuat 86-DOS dan meminta lisensi penuh atas produk itu. Ketika ia melihat kesempatan, ia tidak menyia-nyiakannya, walau ia tidak memiliki apa yang diinginkan IBM, ia memutar otak dan mencari solusi. Keberanian Gates disertai naluri bisnisnya yang tajam membuatnya menjadi orang terkaya di dunia.



Bill Gates
www.richscale.org

Kedua, berikanlah perhatian melebihi perhatian yang diberikan orang pada umumnya. Mengapa? Apa pun profesi dan pekerjaan Anda, pastilah melibatkan hubungan dengan sesama manusia. Dengan meningkatkan perhatian kepada pelanggan dan orang-orang di sekitar Anda, kesuksesan dan kebahagiaan telah menanti Anda. Joe Girard, adalah seorang *salesman* yang mengerti konsep mengutamakan pelanggan. Ia adalah pemegang rekor dunia penjualan mobil yang tercatat di dalam *Guiness Book of Record* setelah mampu berhasil menjual 13.001 mobil dalam kurun waktu lima belas tahun. Kemampuannya mengenali pelanggannya telah membuat para pelanggan mengajak teman-temannya untuk membeli mobil dari Girard. Inilah kunci sukses Joe Girard yang menjadikannya seorang juara di bidangnya.



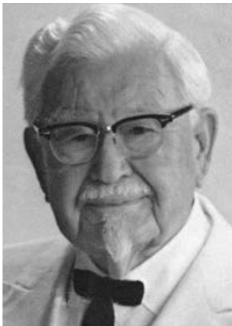
Joe Girard
www.speakers.ca

Ketiga, bermimpilah lebih besar dibandingkan mimpi kebanyakan orang. Mengapa? Mimpi yang besar akan memberikan dorongan yang besar untuk mengeluarkan kekuatan yang terpendam di dalam diri Anda.


Steven Spielberg
www.images.forbes.com

Steven Spielberg adalah seorang pemimpi sejati. Mimpinya mampu menelurkan film-film *box office* yang berhasil memberikannya pemasukan senilai 80 triliun rupiah. Film-film seperti *Jaws, E.T., Jurrasic Park* adalah contoh hasil dari mimpi-mimpi hebat seorang Spielberg.

Keempat, selalu berharap mendapatkan lebih daripada apa yang diharapkan oleh orang lain. Mengapa? Dengan memiliki ekspektasi positif terhadap hidup ini, Anda akan bergairah dan tetap bersikap positif walau tantangan menghadang dan terus berusaha mengambil tindakan demi tindakan agar mimpi Anda tercapai. Kolonel Sanders adalah contoh juara yang mempunyai ekspektasi yang luar biasa. Bagaimana tidak, ia bahkan tetap bersemangat untuk meyakinkan pemilik restoran ayam untuk membeli resep ayam ibunya—sebuah ekspektasi besar yang mampu membuatnya rela mengetuk sampai pintu yang ke-1.009 sebelum idenya diterima oleh investor. Sanders layak menjadi seorang juara karena harapannya bukanlah sekadar menjadi pemilik restoran ayam tetapi ia mampu mengubah cara hidup bukan hanya masyarakat Amerika Serikat pada umumnya tetapi juga memperkenalkan resep ibunya sampai menyebar ke seluruh dunia.


Kolonel Sanders
www.freemansory.bny.ca

Bukankah keempat solusi ini telah dibuktikan oleh mereka-mereka yang berhasil meraih kesuksesan baik pada masa lalu, saat ini, dan pada masa mendatang?

Champion's Lesson

Mulailah hari ini dengan sikap bersemangat, penuh antusias, serta positif dalam menyambut tantangan hidup. Ambillah risiko yang lebih besar dengan berfokus pada peluang yang ada di depan mata. Berikanlah perhatian dan pelayanan terbaik Anda bagi mereka yang memerlukan. Bermimpilah besar agar Anda memiliki tujuan yang kuat terhadap apa yang Anda inginkan dan berharaplah sukses dalam setiap tindakan yang ingin Anda lakukan hari ini.

Tip dahsyat berikut ini dapat langsung Anda terapkan dalam hidup Anda. Selama 30 hari ke depan, milikilah ekspektasi besar dan positif, pertama pada diri Anda, kedua pada rekan kerja Anda, ketiga pada pelanggan Anda, dan nantikan hasil-hasil "terbaik" yang akan Anda terima. *Live your life with passion!*

Lesson 3

What You Focus... Will Expand

The sun's energy warms the world. But when you focus it through magnifying glass it can start a fire. Focus is so powerful!

(Alan Pariser)

Hukum tarik-menarik (*the law of attraction*) adalah suatu subjek yang sedang hangat diperbincangkan dalam dunia pengembangan diri saat ini. Salah satu pilar dasar dari hukum ini adalah kekuatan dari sebuah fokus (perhatian). Seseorang cenderung (memiliki probabilitas yang lebih besar) untuk mendapatkan apa yang ia inginkan, jika ia mengarahkan fokus pada keinginannya. Fokus inilah yang akan menjadi pikiran utamanya (*dominant thought*) setiap hari. Namun sayang, kebanyakan kegagalan manusia di dunia ini terjadi karena mereka salah menggunakan kekuatan yang dahsyat ini. Bukannya berfokus pada apa yang ingin diraih, mereka berfokus pada hal-hal yang tidak diinginkan. Alhasil, mereka mendapatkan hal-hal yang tidak diinginkan itu.

Apakah selama ini Anda lebih sering memberi fokus pada ketakutan Anda dibandingkan pada keuntungan yang akan Anda dapatkan jika mengambil tindakan untuk mewujudkan cita-cita Anda? Bagaikan koin yang bermuka dua, demikian juga setiap hal di dunia ini, memberikan ancaman

dan peluang. Arahkan fokus Anda pada peluang yang ada di depan mata, maka Anda akan merasa lebih bergairah dan bersemangat untuk mengejar tujuan itu.

Bola lampu yang berkekuatan 100 watt mampu menerangi sebuah ruangan yang cukup besar, namun dengan kekuatan yang sama apabila difokuskan pada penampang yang berdiameter sangat kecil, sinar lampu ini dapat berubah menjadi sinar laser yang mampu membelah batu sekeras apa pun. Demikian juga halnya, air terjun Niagara di Amerika Utara yang begitu dahsyat tidak akan mampu memproduksi tenaga listrik jika tidak diarahkan alirannya. Ingatlah, kekuatan terbesar dalam diri kita—baik berupa pikiran, perasaan, maupun tindakan—jika diarahkan dengan tepat akan menghasilkan hasil yang berlipat ganda. Orang-orang sukses adalah mereka yang mampu berfokus terhadap apa yang mereka inginkan, sebaliknya mereka yang gagal memberikan fokus terhadap apa yang tidak mereka inginkan terjadi.

Sebuah mobil yang melewati permukaan jalan yang licin mempunyai kemungkinan besar tergelincir. Mobil itu dapat kehilangan kendali dan menyebabkan kepanikan bagi si pengemudi. Akibat panik, ia secara refleks mulai melihat mobil lain yang berada di sekelilingnya, kemudian ia melihat tembok, kemudian ia melihat pembatas jalan. Jika ia tidak cepat-cepat mengubah fokus pikirannya, Anda tentu dapat menebak akhir cerita dari mobil naas itu. Tahukah Anda dengan mengarahkan fokus Anda pada semua hal yang disebutkan tadi, mobil Anda akan “menarik” hal-hal tersebut sehingga pada akhirnya Anda tak terhindar dari tabrakan. Jika ingin selamat dan keluar dari bahaya, sebaiknya Anda fokus pada jalan yang ada di depan. Jika kejadian ini terjadi pada Anda, bersiaplah untuk memberikan satu-satunya fokus Anda pada jalan yang ada di depan, dan janganlah memberikan fokus terhadap apa yang Anda takutkan akan Anda tabrak. Buatlah keputusan Anda hari ini juga hanya untuk selalu berfokus pada hal-hal yang ingin Anda capai, niscaya Anda akan mendapatkannya dalam waktu yang bahkan tidak Anda duga.

Champion's Lesson

Hukum 80/20 (Pareto) sekali lagi mengingatkan bahwa 80% hasil usaha kita adalah hasil dari 20% tenaga dan waktu yang kita berikan. Jadi, dengan memaksimalkan waktu dan tenaga kita yang 80% pada 20% kegiatan-kegiatan yang penting, kita mampu meningkatkan efektivitas kita sampai 400%. Temukanlah tiga kegiatan terpenting yang selama ini paling memengaruhi penghasilan atau prestasi Anda. Berikanlah fokus yang maksimal untuk ketiga hal ini dan pikirkanlah serta kembangkanlah ketiga hal itu untuk mendapatkan hasil yang optimal. Tiga kegiatan penting itu adalah:

1. ____
____
2. ____
____
3. ____
____

Lesson 4

As You Sow so Shall You Reap

The man who does more than he is paid for will soon be paid more than he does.

(Napoleon Hill)

Petani bijak sangat mengerti arti pentingnya sebuah proses pembibitan. Jika ia tidak menabur benih, ia tentu tidak mengharapkan adanya hasil panen. Petani bijak sangat mengerti nilai dari benih-benih padi unggul yang ditanamnya. Jika benih padi unggul yang ditanam, tidak heran jika yang tumbuh adalah padi yang unggul juga. Demikian halnya, jika Anda menanam jagung, Anda dipastikan akan mendapat jagung dan bukan semangka.

Hal ini juga berlaku dalam setiap kehidupan kita. Pepatah tua yang tidak lekang dimakan waktu mengingatkan kita bahwa, "*Apa yang Anda tanam, itulah yang akan Anda tuai*." Jika Anda menanam semangat yang tinggi dan usaha yang keras untuk berprestasi, niscaya hasilnya akan terlihat dengan jelas. Namun sayang, banyak orang yang tidak sabar menunggu hasil akhirnya. Kebanyakan orang langsung mengharapkan hasil yang fantastis akan benih yang ia tanam kemarin (*instant gratification*).

Banyak orang yang lebih menggemari kata *work smart* dibandingkan *work hard*. Hal ini tidaklah menjadi masalah jika mereka mengetahui apa arti dari *work smart* yang tidak lain berarti melakukan hal-hal dasar (*fundamental*) dengan lebih baik dan lebih sering lagi dibandingkan orang lain. *Work smart* mempunyai arti melakukan *work hard* dengan lebih efektif dan efisien. Pepatah lain yang dicetuskan oleh Elbert Hubbard, "*People who never do any more than they're paid to do, are never paid any more than they do.*" (Orang-orang yang tidak pernah bekerja lebih daripada apa yang dibayar adalah orang-orang yang tidak akan pernah dibayar lebih daripada apa yang mereka kerjakan.) Banyak orang yang sering berkomentar, "*Jika saya memiliki pekerjaan bagus yang memberikan kompensasi yang bagus juga, baru saya akan bekerja dengan keras. Namun, lihatlah pekerjaan saya saat ini, tidaklah berarti. Jadi, untuk apa saya bekerja keras?*" Orang seperti ini tidak akan pernah mendapatkan pekerjaan yang bagus karena sikapnya yang bodoh.

Dalam laporan *Associated Press* tertanggal 7 Juni 2007, Eric Schmidt, CEO dari perusahaan pencarian internet Google, adalah salah satu CEO yang menerima gaji terendah dibandingkan CEO papan atas lainnya. Ia malahan yang mengusulkan kepada pemilik perusahaan untuk menggajinya sebesar US$1 per tahun selama tiga tahun berturut-turut. Tentu ide ini bukanlah ide bodoh karena Schmidt ingin agar perusahaan menyadari bahwa semangat kerjanya tidaklah bergantung pada gaji yang besar tetapi pada hasil yang ia mampu berikan kepada perusahaan. Kompensasi total yang diterimanya per tahun selain dari gaji hanyalah tunjangan sebesar US$557.466, jumlah yang tergolong kecil dibandingkan dengan CEO perusahaan pesaingnya Yahoo Inc., Terry Semel yang mendapat tunjangan sebesar US$71,7 juta per tahun. Kompensasi yang ditawarkan berupa opsi stok jauh lebih diinginkannya, tidaklah heran saat ini Schmidt mendapatkan 10,7 juta lembar saham yang nilainya kini telah mencapai nilai sebesar US$5,5 miliar.

Kebanyakan orang merasa dibayar lebih sedikit daripada yang semestinya ia terima. Percaya atau tidak, banyak orang yang hanya bekerja

minimal untuk diakui bekerja dalam pekerjaannya; tetapi sebagai seorang juara lakukanlah lebih daripada apa yang Anda terima. Belajarlah dari Eric Schmidt maka Anda akan kaget mendapati hasilnya, ketika Anda dibayar lebih daripada apa yang Anda kerjakan. Itulah cara berpikir seorang CHAMPION.

Champion's Lesson

Bekerjalah lebih daripada apa yang dibayarkan kepada Anda saat ini, maka Anda akan meraih hasil yang berlipat ganda pada masa mendatang. Buatlah komitmen mulai hari ini untuk selalu memberikan yang terbaik, apa pun yang Anda kerjakan setiap hari. Tulislah tiga tanggung jawab lebih besar yang ingin Anda hadapi dalam pekerjaan Anda saat ini:

1. ______________________________

   ____

2. ______________________________

   ____

3. ______________________________

   ____

Lesson 5

US$100.000 Success Secret

Success is not an accident, rather it is the result of the decisions we make daily.

(Unknown)

Seorang muda mendekati Andrew Carnegie, miliuner baja terkaya di Amerika Serikat pada zamannya, ia menawarkan sebuah formula sederhana yang pasti dapat meningkatkan kekayaan Mr. Carnegie. Tidak tanggung-tanggung, ia meminta imbalan US$100.000. Mr. Carnegie menyetujui permintaannya asalkan terbukti berhasil. Setelah menggunakannya selama sebulan, ternyata Mr. Carnegie mengakui walaupun sangat sederhana formula itu khasiatnya begitu ampuh. Ia pun tanpa menawar langsung membayar dengan harga penuh. Penasaran, sehebat apakah formula itu?



Andrew Carnegie
www.facade.com

Ternyata formula itu hanya memintanya untuk menuliskan sebelum tidur tentang lima hal penting yang ingin ia kerjakan keesokan harinya dengan berurut sesuai prioritas pentingnya tugas itu. Setelah itu, ia harus berkomitmen untuk mengambil tindakan-tindakan besar demi mewujudkannya dimulai dari prioritas yang utama. Dan jika ia hanya mampu

menyelesaikan tiga tugas, berarti dua tugas yang belum tuntas harus ia lanjutkan pada hari berikutnya ditambah dengan tiga tugas baru. Saya yakin Mr. Carnegie bukanlah seorang bodoh yang rela membayar sebuah ide seharga US$100.000, jika ia tidak sungguh-sungguh mendapatkan keuntungan.

Ingatlah, kesuksesan yang terjadi dalam hidup seseorang bukan suatu kebetulan melainkan hasil dari setiap keputusan yang dibuat setiap harinya. Pilihlah keputusan-keputusan yang mengarah pada tindakan, dan tuntaskanlah apa yang menjadi tugas Anda setiap hari.

Champion's Lesson

Waktu tidak dapat diatur, yang dapat diatur hanyalah prioritas. Orang-orang sukses adalah mereka yang mampu menetapkan prioritas-prioritas utama setiap harinya dan mengambil tindakan dengan memusatkan perhatiannya untuk menuntaskannya. Orang-orang gagal adalah mereka yang juga mengerjakan prioritas-prioritas namun yang mereka pilih adalah prioritas termudah, terenak dan sering kali tidak penting. Ambillah tindakan yang besar setiap hari untuk mewujudkan lima prioritas terpenting dalam hari itu. Jangan mudah menyerah; usahakan untuk menyelesaikan apa yang telah Anda rencanakan dan *Bertanyalah pada diri Anda, apakah Anda produktif dalam hari itu?*

Mulailah menulis prioritas Anda sebelum Anda tidur. Milikilah sebuah buku agenda yang dapat menuliskan prioritas utama Anda setiap hari.

5 prioritas saya esok hari adalah:

1.____________________ 4.____________________

2.____________________ 5.____________________

3.____________________ *Am I productive today? (Yes / No)*

Lesson 6

Change Your Way to Success



The problems that exist in the world today cannot be solved by the level of thinking that created them.

(Albert Einstein)



Pada suatu hari, Albert Einstein sedang memberikan tes akhir bagi para mahasiswa jurusan fisika di Princeton University, New Jersey. Setelah hasil tes dikumpulkan, Einstein berjalan kembali ke kantornya, namun *teaching assistant* (asisten dosen) yang membantunya di kelas mengejarnya dan bertanya kepada Einstein, *"Bukankah soal yang Anda berikan sama persis dengan soal tahun lalu?"* Einstein diam sejenak dan kemudian berkata, *"Benar, ujian yang saya berikan sama dengan soal tahun lalu."* TA-nya dengan tidak puas karena menganggap Einstein adalah orang super bertanya lagi, *"Mengapa Anda memberi soal yang sama?"* Dengan tenang Einstein menjawab, *"Soalnya memang sama tapi jawabannya sekarang sudah berbeda."*

Beberapa waktu yang lalu, saya sempat menyaksikan kreativitas tingkat tinggi yang dipertontonkan oleh seorang peminta-minta di sebuah kawasan Jakarta Utara. Hampir semua pengemis yang meminta-minta tidak memiliki kaki sehingga mereka menggunakan kedua tangan untuk mengang-

kat tubuh mereka, meminta dari satu mobil ke mobil lainnya. Saya turut merasakan penderitaan mereka, namun yang mengagetkan, ada seorang pengemis yang di tengah penderitaannya ini masih sempat berpikir kreatif. Ia membuat papan yang beroda sehingga memudahkan dan mempercepat perpindahannya dari satu mobil ke mobil yang lain. Saya tersenyum melihat semangat dan kreativitas pengemis ini.

Dua minggu kemudian, saya melewati tempat yang sama dan pada saat itu hujan lebat baru saja selesai mengguyur tempat itu. Di dekat perhentian lampu merah, saya melihat si pengemis beroda berada di atas trotoar dengan muka cemberut. Saya kemudian sadar mengapa ia tampak gundah, rupanya ia tidak dapat menggunakan papan rodanya karena ruas jalan masih tergenang air hujan yang cukup tinggi. Namun, yang membuat saya lebih mengerti lagi perasaannya, ketika melihat ada pengemis lain yang menggunakan kursi roda mendekati mobil demi mobil. Ide kreatif pengemis yang pertama dengan mudah ditiru sekaligus dimodifikasi untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.

Contoh lain berasal dari cerita sukses sebuah toko yang bernama Walgreen. Ketika masa depresi menyerang Amerika Serikat sekitar tahun 1930, toko Walgreen yang sukses berubah menjadi bisnis yang hampir bangkrut. Mereka kemudian memanggil seorang konsultan sekaligus seorang *salesman* brilian bernama Mr. Wheeler dan memintanya untuk membantu toko di Walgreen agar dapat bertahan. Mr. Wheeler bertanya dengan kritis kepada kepala toko, "*Barang dagangan apa yang paling laku dan paling mudah dijual?*" Kepala toko itu menjawab, "*Telur*." Mr. Wheeler kemudian mempelajari bagaimana para pramusaji Walgreen mengambil *order* dari pelanggannya. Mereka setiap kali bertanya, "*Apakah Anda menginginkan telur di dalam minuman Anda atau tidak?*" Kebanyakan jawabannya adalah TIDAK. Mr. Wheeler kemudian menyarankan untuk mengganti strategi bertanya pramusaji Walgreen dengan pertanyaan, "*Apakah Anda mau dua telur atau satu telur?*" Tiba-tiba banyak pelanggan yang biasanya tidak menginginkan telur di dalam minumannya meminta paling

sedikit satu telur. Strategi sederhana ini mampu meningkatkan keuntungan Walgreen secara signifikan.

Sering kali rutinitas pekerjaan kita saat ini membuat kita kurang kreatif. Lihatlah di sekeliling Anda apakah banyak hal yang telah berubah di industri Anda, pelanggan Anda, produk, dan servis yang Anda tawarkan? Masalah yang kita hadapi saat ini mungkin masih tetap sama, namun solusinya mungkin telah berbeda. Memang benar masalah tentang kebutuhan manusia akan alat komunikasi tetap ada. Namun, jika dulu telepon saja sudah mampu menyelesaikannya, saat ini pelanggan lebih membutuhkan *mobile phone*. Bagaimana dengan bisnis Anda?

Tepat apa yang dikatakan oleh Albert Einstein bahwa tantangan yang dihadapi saat ini tidaklah dapat dipecahkan dengan pemikiran-pemikiran sebelumnya. Dari setiap gunung yang berhasil ditaklukkan, selalu akan ada gunung-gunung lain yang lebih menantang dan tentu membutuhkan strategi yang berbeda pula untuk ditaklukkan. Janganlah terlalu cepat puas dengan pencapaian Anda saat ini, karena pada saat Anda puas, pesaing Anda telah mengintip dan siap mengambil alih pimpinan.

Champion's Lesson

Satu hal yang selalu menyadarkan kita adalah bahwa perubahan dituntut selalu, Anda boleh puas sesaat namun ide Anda mudah ditiru bahkan dapat dikembangkan menjadi ide yang lebih hebat dibandingkan ide semula.

Dapatkah Anda memikirkan dua ide kreatif dalam pekerjaan Anda yang dapat membuat produk Anda lebih cepat, lebih murah, dan lebih bermanfaat bagi pelanggan. Tuliskanlah ide-ide itu. Dua ide kreatif yang dapat diterapkan dalam pekerjaan saya saat ini:

1.____

2.____

Lesson 7

Lessons from Mr. Tiger

One of the things that my parents have taught me is never listen to other people's expectations. You should live your own life and live up to your own expectations, and those are the only things I really care about it.

(Tiger Woods)

Tiger Woods adalah seorang pegolf legendaris dunia dan menjadi atlet pertama yang mampu meraih penghasilan sebesar US$1.000.000.000 dalam usianya yang baru menginjak 31 tahun. Banyak pelajaran dari Mr. Tiger yang dapat kita petik dan kita jadikan pegangan untuk menjadi seorang juara yang tak terkalahkan. Tiger Woods memiliki tiga prinsip sederhana namun mempunyai kekuatan dahsyat yang ia gunakan dalam menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapinya, juga ketika ia menghadapi tantangan dalam hidupnya.



Tiger Woods
www.cns2.uni.edu

Prinsip #1: *"I Smile at obstacles."*

Anda mungkin kaget dengan pernyataan dari Woods bahwa ia tersenyum ketika diperhadapkan dengan rintangan. Bukankah kebanyakan orang malahan mengeluh, menghindar, bahkan

melarikan diri ketika menghadapi rintangan dalam hidupnya? Lagi pula, mengapa ia tersenyum seakan-akan senang bertemu dengan rintangan itu? Satu hal yang pasti adalah ketika kita lari dari rintangan hidup ini, kita tidak menyelesaikan masalah yang kita hadapi, bahkan sering kali rintangan itu bertambah besar seiring dengan ketakutan kita. Mr. Tiger tersenyum karena ia melihat ada sebuah kesempatan yang akan membuat dirinya bertambah tangguh jika ia mampu melewati rintangan itu; bahkan, jika gagal sekalipun ia akan belajar dari rintangan itu. Ia juga tersenyum karena keyakinan diri yang kuat bahwa ia lebih besar daripada rintangan itu. Oliver Wendell Holmes menguatkan konsep pemikiran Woods dengan kata-katanya, "*Apa yang telah terjadi dalam hidup ini dan apa yang akan terjadi pada masa yang akan datang adalah masalah yang kecil jika dibandingkan dengan apa yang ada di dalam diri kita.*" Pepatah ini mengartikan, seorang juara mengetahui bahwa kekuatan yang ada di dalam dirinya jauh lebih besar daripada semua masalah yang akan dihadapinya. Cobalah tengok pemanjat gunung kawakan, mereka tidak akan mudah mundur dari gunung-gunung yang terjal, mereka bahkan terinspirasi untuk menaklukkannya. Hati para juara tidak mudah ciut menghadapi masalah, malahan mereka tertantang olehnya. Ibarat gunung-gunung terjal diciptakan untuk dapat ditaklukkan demikian juga rintangan dalam hidup ini diciptakan untuk dapat dikalahkan. Satu hal yang pasti ketika kita berani menghadapi tantangan hidup ini, kita akan belajar dari rintangan itu dan menjadi lebih tangguh dan bijaksana dalam menyelesaikannya. Seorang juara mampu melihat tantangan dalam hidup ini sebagai "hadiah" dari Sang Pencipta.

Prinsip #2: "*My Will can move mountains.*"

Kemauan yang besar sering kali yang membedakan antara para juara dan orang biasa. Dunia ini bukanlah dipenuhi oleh dua kubu, *the have* (kaya) dan *the have-not* (miskin). Dunia ini hanyalah dipenuhi oleh, *the will* (mereka yang mau) dan *the will-not* (mereka yang tidak mau). Mr. Tiger mempunyai keyakinan bahwa jika ia benar-benar menginginkan sesuatu,

ia pasti akan mendapatkannya. Namun, jangan terlalu cepat menghakiminya dengan mengatakan bahwa tidak selalu Mr. Tiger dapat memenangkan semua turnamen yang diikutinya. Memang benar ia tidak memenangkan seluruh turnamen ternama yang diikutinya walaupun dia menginginkannya. Namun, hasil yang telah diraihnya selama ini merupakan hasil yang belum dapat disaingi oleh pegolf mana pun. Keinginan yang besar dari Mr. Tiger menciptakan suatu fokus yang tajam sehingga konsentrasi dan pikirannya tertuju pada satu tujuan.

Prinsip #3: "*I will do it with all my heart.*"

Kecintaannya pada olahraga golf telah merasuk ke dalam sukma Mr. Tiger. Apa yang dipikirkan, dibicarakan, dan dilakukan, sebagian besar berhubungan dengan kecintaannya pada olahraga ini. Sangat sulit untuk mengalahkan seseorang yang mencintai pekerjaannya. Tepat apa yang dikatakan oleh Samuel Goldwyn, produser film ternama Hollywood, "*Tidak seorang pun yang antusias dengan pekerjaannya patut mengkhawatirkan hidupnya. Semua kesempatan di dunia ini menunggu orang-orang yang mencintai pekerjaannya untuk mendapatkannya.*" Woods tidak melihatnya sebagai pekerjaan melainkan sebagai suatu kesempatan yang menyenangkan sehingga ia tidak segan-segan berlatih berjam-jam setiap hari hanya untuk mempertajam pukulannya. Ketika seseorang mencintai pekerjaannya, masalah-masalah berat pun terlihat enteng dan mudah untuk diselesaikan.

Tiga prinsip sederhana Tiger Woods merangkum strategi para juara dalam melakukan pekerjaannya. Belajarlah dari sang maestro dan terapkanlah prinsip sukses ini dalam kehidupan Anda.

Champion Lesson

Pertama, tuliskanlah masalah/tantangan/kegagalan yang Anda hadapi saat ini.

____

Mampukah Anda menertawakannya? ________________. Mampukah Anda melihat sisi positif dari rintangan yang dihadapi? _________. Tuliskanlah dua tindakan nyata sebagai solusi atas masalah Anda.

1. ______________________________________

2. ______________________________________

Tuliskan dua keyakinan yang kuat bahwa Anda mampu menghadapi tantangan tersebut.

1. ______________________________________

2. ______________________________________

Berkomitmenlah untuk terus mencari pekerjaan yang paling Anda nikmati dalam hidup Anda. Apakah saat ini pekerjaan yang Anda kerjakan memberikan kebahagiaan bagi Anda? Jika tidak, apa yang ingin Anda kerjakan dengan sepenuh hati?

____

Lesson 8

Dare to Dream



I don't dream at night, I dream all day. I dream for a living.

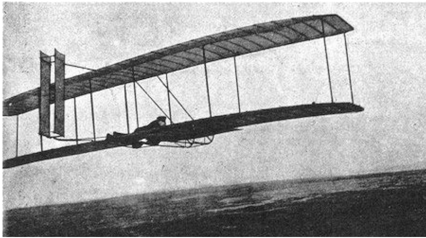
(Steven Spielberg)



Beberapa waktu yang lalu saya sempat membaca artikel menarik di internet yang memasarkan buku berjudul *1000 Places to See Before You Die* (Seribu Tempat yang Harus Anda Lihat Sebelum Anda Meninggal) karya Patricia Schultz. Saya membaca artikel itu dan langsung tertarik melihat keindahan tempat-tempat yang ditawarkan, seperti piramida di Mesir, museum Louvre di Paris, keindahan Ankor Watt di Kamboja, peninggalan sejarah Machu Pichu di Peru, dan masih banyak tempat lainnya yang ingin saya kunjungi. Sebenarnya banyak impian yang ingin kita wujudkan, buku yang baru saya sebutkan tadi mampu memikat dan mengingatkan saya pada apa yang ingin saya lakukan sebelum meninggalkan dunia ini.

Di dalam bukunya, *Dare to Win*, Jack Canfield dan Mark Victor Hansen berkomitmen membuat target dalam hidupnya untuk bertemu orang-orang yang mereka kagumi. Sering kali kita menjalani hidup yang penuh rutinitas dan membosankan karena banyak dari kita tidak memiliki tujuan jelas apa yang ingin kita raih dalam hidup ini.

Wright bersaudara memulai impiannya untuk menciptakan pesawat terbang pada tahun 1893. Semua orang yang mengetahui hal ini tertawa geli dan menganggap mereka gila karena sebelumnya mereka hanya bekerja sebagai tukang reparasi sepeda. Akan tetapi Wright bersaudara tidak patah semangat, mereka mencoba berbagai cara untuk mewujudkan cita-cita. Ratusan kali mesin buatan mereka rusak dan patah diterjang angin ketika baru akan dicoba. Akhirnya pada tahun 1903, mereka berhasil menerbangkan pesawat udara pertama yang beratnya jauh melebihi berat udara. Sebuah mimpi besar disertai tekad kuat, membuat kedua bersaudara ini berhasil membuktikan penemuan terbesar di abad sebelumnya. Ada pepatah yang mengatakan, *"If your dream is so big, all facts don't count."* (Jika mimpi Anda sangatlah besar, maka semua batasan tidaklah berlaku.)



Wright Bersaudara
www.uh.edu

Steven Spielberg, produser film ternama Hollywood, menjabarkan arti dari kekuatan mimpi dengan mengatakan bahwa ia tidak hanya bermimpi pada malam hari, ia bahkan bermimpi sepanjang hari dan mencari nafkah dari impiannya. Apakah Anda menjalankan impian yang terdalam dalam hidup Anda saat ini?

Champion's Lesson

Janganlah hidup *tanpa* mimpi dan jangan juga hidup *dalam* mimpi. Hiduplah *dengan* mimpi-mimpi Anda. Milikilah sebuah *vision board* (papan mimpi) kemudian carilah gambar-gambar dan berita-berita yang menggambarkan mimpi Anda, kumpulkanlah dan lihat serta bacalah mimpi itu agar dapat tercipta perasaan yang dalam dan dorongan yang besar untuk mewujudkannya. Tulis dan carilah gambar serta informasi mengenai tiga tempat wisata yang benar-benar

merupakan tempat yang ingin Anda tuju. *Places to go:*

1. ____

2. ____

3. ____

Tulislah tiga orang yang Anda kagumi dan ingin Anda jumpai:

1. ____

2. ____

3. ____

Lesson 9

The Cassette Inside Your Head

Impossible is just a big word thrown around by small men who find it easier to live in the world they've been given than to explore the power they have to change it. Impossible is not a fact. It's an opinion. Impossible is not a declaration. It's a dare. Impossible is potential. Impossible is temporary. Impossible is nothing.

(Adidas Advertisement)

Kata "*impossible*" (tidak mungkin) adalah kata yang dilontarkan oleh banyak orang terpelajar pada zaman Christopher Columbus ketika ia meminta persetujuan dari ratu Spanyol untuk berlayar ke arah barat, demi menemukan timur dalam hal membuktikan bahwa bumi ini bulat. Kata "*impossible*" juga adalah kata ejekan yang dilontarkan mereka setelah mendengar ide edan Thomas Edison yang berniat menciptakan bola pijar. Bahkan, kata ini didengungkan lebih dari ribuan kali sejalan dengan kegagalan demi kegagalan yang dihadapi oleh Edison. Kata "*impossible*" (tidak mungkin) adalah tertawaan banyak orang kepada Wright bersaudara ketika Orville Wright mengumumkan mimpi mereka untuk menciptakan "burung besi" yang dapat terbang di angkasa. Kata "*impossible*" adalah decak tawa mereka yang negatif ketika Nelson Mandela berdoa di dalam penjara mengenai impiannya melihat demokrasi yang tidak memandang warna kulit terjadi di Afrika Selatan.

Kata "*impossible*" mungkin juga telah Anda dengar berkali-kali ketika Anda menceritakan impian hidup Anda. Namun, janganlah berkecil hati, karena mereka yang juga mendengarkan hal-hal yang sama saat ini akan dikenang sebagai orang-orang yang luar biasa. Ada satu hal yang paling penting melebihi kata *impossible* yang dilontarkan orang kepada Anda, yaitu keyakinan yang teguh bahwa hal itu dapat tercapai dan merupakan keinginan yang kuat untuk terus dicoba sampai apa yang Anda impikan tercapai.

Kata *impossible* hanyalah kata-kata yang sering diucapkan oleh mereka yang memiliki keyakinan lemah. Hal tersebut diakibatkan oleh pikiran-pikiran negatif yang selama ini bersemayam di pikiran seseorang. Pikiran kita terbentuk dari informasi yang diberikan secara berulang kali. Di dalam pikiran kita terdapat "**kaset**" yang terus-menerus diputar sesuai dengan keyakinan yang kita percayai. Orang-orang negatif memasukkan informasi negatif ke dalam "kaset" pikirannya sehingga pikiran mereka memengaruhi tindakan mereka dan menghasilkan hasil sesuai dengan keinginan pikiran mereka. Tengoklah beberapa kalimat negatif berikut ini, apakah Anda juga menggunakan kaset yang sama dengan mereka yang negatif?

- Saya merasa kurang cerdas.
- Saya tidak akan dan tidak mungkin meraih kesuksesan yang saya inginkan.
- Saya tidak pernah mampu menyelesaikan suatu pekerjaaan sampai tuntas.
- Apa pun yang saya lakukan, pasti hasilnya biasa-biasa saja.
- Saya tidak akan mampu mengubah kebiasaan buruk saya.
- Saya terlalu muda untuk diberi tanggung jawab sebesar ini.
- Saya terlalu tua untuk kembali ke bangku sekolah.

Apa pun yang bersemayam di dalam pikiran Anda, hal itu akan cenderung terjadi dalam hidup Anda. Jika Anda terus-menerus memercayai apa yang Anda yakini saat ini, Anda akan terus-menerus mengambil tindakan seperti tindakan-tindakan Anda sebelumnya. Dan jika Anda terus-menerus mengambil tindakan yang sama, Anda akan memperoleh hasil yang sama juga.

Jika Anda menginginkan hasil yang berbeda saat ini, Anda hanya perlu mengganti kaset yang ada di pikiran Anda. Ingatlah, pikiran Anda akan memutar setiap "kaset" yang Anda berikan padanya. Pikiran Anda akan segera membentuk citra diri Anda dan hal itu akan berlanjut pada setiap tindakan Anda dan tentu memengaruhi hasil dalam kehidupan Anda.

Champion's Lesson

Gantilah "kaset" yang sedang berputar dalam pikiran Anda dengan "kaset" yang berisi kalimat-kalimat yang meningkatkan rasa percaya diri Anda, memotivasi semangat Anda, dan yang memberi harapan untuk menjadi yang terbaik. Masukkanlah kaset yang menyatakan:

- Saya menjalankan hari ini dengan sangat produktif.
- Saya selalu bersyukur, semangat, dan melakukan yang terbaik setiap hari.
- Setiap orang yang saya temui akan membantu saya mencapai tujuan saya.
- Setiap persoalan yang saya hadapi akan membuat saya lebih kuat lagi.

Tulislah tiga kalimat "*powerful*" pribadi Anda dan salinlah ke dalam sebuah kartu yang berukuran saku dan bawalah ke mana pun Anda pergi. Bacalah kalimat-kalimat itu setiap harinya. Tiga kalimat yang akan membuat saya siap menyambut hari ini:

1. ____

   ____

2. ____

   ____

3. ____

   ____

Lesson 10

Success Recipe

The ability to discipline yourself to delay gratification in the short term in order to enjoy greater rewards in the long term, is the indispensable prerequisite for success.

(Brian Tracy)

Mengapa sering kali kita bertindak tidak sesuai dengan keinginan kita? Mengapa sering kali kita bahkan melakukan apa yang semestinya kita hindari? Jawabannya, karena apa yang tidak ingin kita lakukan atau kita hindari mendatangkan suatu "**kenikmatan**" sementara. Contoh, Anda tahu bahwa berolahraga rutin pada pagi hari dapat memberikan Anda tubuh yang sehat. Namun, mengapa lebih sering Anda mengalah untuk tidak bangun dari tempat tidur daripada melakukan olahraga? Tentu jawabannya karena menikmati ranjang dan tidur yang lebih lama langsung mendatangkan "kenikmatan" sementara dan merupakan pilihan yang lebih mudah jika dibandingkan harus bangun dan berolahraga.

Seorang juara mengetahui prinsip sukses yang sebenarnya adalah dengan menunda kenikmatan (*delayed gratification*). Seorang juara mengetahui bahwa sering kali ia harus membayar terlebih dahulu baru dapat menikmati hasilnya kemudian. Di sisi lain, seorang pecundang lebih mementingkan kenikmatan sesaat (*instant gratification*) namun mereka lupa bahwa hal itu akan mendatangkan kerugian yang besar pada masa mendatang.

Renungkanlah pekerjaan-pekerjaan yang diperhadapkan dalam hidup kita. Kebanyakan dari pekerjaan itu adalah hal-hal yang tidak terlalu sulit. Contoh, bangun pagi lebih awal, berolahraga secara teratur tiap minggu, meluangkan waktu 5–10 menit untuk merencanakan tugas yang harus diselesaikan setiap hari, membaca sepuluh lembar halaman buku setiap hari, menjaga sikap agar selalu positif dalam menghadapi tantangan. Sekilas pekerjaan-pekerjaan tersebut tidaklah memerlukan tenaga dan pikiran yang besar, namun yang menjadi tantangan bagi kita adalah menjadikan pekerjaan itu menjadi sebuah kebiasaan yang rutin dilakukan. Disiplin diri adalah kunci yang jarang dicari bahkan sering dihindari oleh kebanyakan orang. Disiplin diri adalah kemampuan untuk memaksa diri Anda melakukan apa yang harus Anda lakukan pada waktu yang ditentukan dan tetap berkomitmen untuk melakukannya, baik Anda suka maupun tidak.

Brian Tracy secara tajam mengingatkan bahwa kemampuan kita untuk mendisiplinkan diri dengan menunda kenikmatan akan mendatangkan kesuksesan yang besar di kemudian hari dan sikap ini merupakan prasyarat bagi mereka yang ingin sukses. W. Clement Stone mempunyai prinsip yang ia ajarkan di perusahaannya, yaitu dengan melakukan *affirmation* (penegasan ulang) sebanyak 50 kali setiap pagi yang berbunyi, "*Do It Now! … Do It Now!*" Ingatlah untuk selalu menuntaskan pekerjaan yang harus diselesaikan hari ini. Jika Anda telah mengambil tindakan, lama kelamaan Anda akan bertambah semangat untuk menyelesaikannya. Namun jika Anda terus menunda, ketakutan itu akan bertambah besar. Gabungkanlah slogan tersebut dengan slogan sepatu Nike, *"Just Do It and Do It Now then You will get DUIT!"*

Champion's Lesson

Disiplinkanlah diri Anda setiap hari untuk menjadi yang terbaik di bidang yang Anda tekuni. Tindakan disiplin apa yang harus Anda kerjakan untuk menjadi yang terbaik di bidang Anda? Apa pun jawaban Anda, ambillah tindakan dan percayalah bahwa tindakan ini dapat mengubah hidup Anda.

Lima tindakan disiplin yang perlu saya lakukan untuk menjadi yang terbaik di bidang saya:

1. ____

2. ____

3. ____

4. ____

5. ____

A Smile

It cost nothing, but creates much.

It enriches those who receive, without impoverishing those who give.

It happens in a flash and the memory of it lasts forever.

None are so rich they can get along without it and none so poor but are richer for its benefits.

It creates happiness in the home, fosters good will in a business, and is the countersign of friends.

It is rest to the weary, daylight to the discouraged, sunshine to the sad, and nature's best antidote for trouble.

Yet it cannot be bought, begged, borrowed, or stolen, for it is something that is no earthly good to anybody till it is given away!

If someone is too tired to give you a smile, leave one of yours.

For, nobody needs a smile so much as those who have none to give.

— Author Unknown

Lesson 11

Finding Your Best Talent

Don't ask yourself what the world needs; ask yourself what makes you come alive. And then go and do that. Because what the world needs is people who have come alive.

(Harold Whitman)

Konon di sebuah sekolah pelatihan binatang pemula, seekor anjing kecil bangga dipuji setelah mampu meloncat tinggi menangkap tulang yang dilemparkan pelatihnya. Namun, ketika dia melihat burung dapat melayang lebih tinggi dari sebuah tebing, sang anjing merasa marah dan iri. Oleh karena tidak mau kalah, sang anjing pun nekat melakukan apa yang burung itu lakukan. Sayang, ia lupa akan kodratnya bahwa selamanya anjing tidak dapat terbang.

Banyak orang yang menghabiskan waktu mereka untuk memperkuat kelemahan-kelemahan dalam diri mereka. Hal ini tidaklah efektif. Bukankah sebaiknya Anda mempergunakan waktu Anda sebaik-baiknya untuk memperkuat kekuatan Anda? Ketika kita di sekolah, jika pelajaran matematika kita bagus dan bahasa Inggris kita kurang, orangtua kita cenderung "memaksa" kita untuk lebih meluangkan waktu untuk pelajaran bahasa Inggris. Hal ini tidaklah salah, namun dalam kehidupan kita setelah sekolah, kita akan lebih efektif jika meluangkan waktu dengan memperkuat kekuatan kita.

John Maxwell, seorang pakar pengembangan diri, dengan sederhana memaparkan bahwa jika dalam skala 1–10, 1 artinya Anda lemah di bidang itu dan 10 artinya Anda sempurna dan brilian di bidang Anda. Jika Anda meraih 2 di bidang terlemah Anda, dan Anda berusaha sekuat tenaga memperbaikinya sehingga mendapat nilai 4, hal ini tetap di bawah angka rata-rata. Tidak ada perusahaan atau orang yang rela membayar untuk mereka yang rata-rata. Contoh, tidak ada orang yang rela antre untuk dapat makan di restoran yang biasa-biasa saja, tidak ada orang mau antre untuk penyanyi yang biasa-biasa saja. Namun, jika nilai kekuatan Anda saat ini adalah 7 dan Anda bekerja keras menaikkannya sehingga dapat meraih 9, akan banyak perusahaan dan orang yang berbondong-bondong mencari Anda. Orang tidak akan menjadi sukses jika hanya meniru orang lain untuk mengejar sesuatu yang bukan potensi terbaiknya dan malah melupakan apa yang ada pada dirinya. Tuhan tidak mungkin menciptakan seorang manusia tanpa maksud dan potensi. Sang Pencipta memberikan kepada setiap manusia ciptaan-Nya sebuah hadiah yang dibungkus rapi. Namun sayangnya, banyak orang yang tidak membuka hadiah yang diberikan-Nya, malahan mereka mencari hadiah "lain" di luar sana. Kesuksesan hakiki adalah menemukan potensi terbaik dalam diri kita dan mampu memaksimal-optimalkan potensi diri dalam menghadapi tantangan apa pun sehingga timbul kebaikan, baik bagi diri sendiri maupun orang-orang di sekitar.

Michael Jordan cukup menjadi pebasket top untuk dibilang sukses, tanpa harus menjadi presiden. Einstein pun cukup menjadi ilmuwan untuk dibilang sukses, tanpa harus menjadi pebasket. Saya tidak pernah melupakan nasihat dari pemilik perusahaan tempat saya bekerja, ia selalu mengingatkan, "*Jika Anda yang terbaik, banyak orang akan datang mencari Anda, jika saat ini tidak banyak yang mencari Anda berarti Anda belum menjadi yang terbaik. Ingatlah, untuk selalu berusaha menjadi yang terbaik dalam pekerjaan Anda.*"

Champion's Lesson

Selidikilah kekuatan dan talenta yang terbaik dalam diri Anda dan janganlah tergoda untuk mengurusi kekuatan dan kelebihan orang lain yang mungkin bukan milik Anda. Fokuskanlah energi Anda untuk menjadi yang terbaik di bidang Anda. Apakah Anda senang tampil dan bicara di depan umum? Apakah Anda senang bertemu dengan banyak orang? Apakah Anda senang membuat prosedur yang detail? Mintalah pendapat orang-orang terdekat Anda karena mereka mungkin mengetahui kekuatan yang Anda tidak sadari. Tuliskan tiga kelebihan Anda dibandingkan rata-rata orang lain. Tiga kelebihan saya adalah:

1.____________________________________

2.____________________________________

3.____________________________________

Lesson 12

Your Highway to Success

I am looking for a lot of men who have an infinite capacity to not know what can't be done.

(Henry Ford)

Sering kali kesuksesan seseorang lebih banyak ditentukan oleh kemauannya dibandingkan pendidikannya. Henry Ford, seorang pemimpin industri automobil di Amerika Serikat, tidak sempat mengecap pendidikan tinggi. Ford adalah seorang pekerja keras dan pemimpi yang besar. Pada suatu hari, ia mempunyai keinginan untuk membuat mesin V-8 (mobil dengan delapan selinder). Ia menceritakan keinginannya kepada para ahli di Ford Motors, namun para ahli menyatakan bahwa idenya tidak masuk akal. Ford bersikeras agar idenya dicoba terlebih dahulu. Setelah enam bulan berlalu, para ahli mesin memutuskan bahwa mesin V-8 tidak dapat diciptakan. Ford tidak mudah putus asa dan kembali memaksa para ahlinya untuk berpikir lebih keras lagi. Akhirnya, setelah berusaha keras dan berkat dorongan dari Ford, para ahli akhirnya mampu menciptakan mesin V-8 pertama di dunia.

Sama seperti Ford yang mempunyai sikap pantang menyerah, sebagai seorang juara sepatutnya kita tidak mudah menyerah begitu saja. Sering di dalam seminar, saya bertanya kepada peserta, "*Apa lawan kata dari*

sukses?" Sebagian besar mereka memilih kata gagal (*failure*) sebagai jawabannya. Tentu semua orang menginginkan kesuksesan dan menghindari kegagalan. Namun, tahukah Anda bahwa sebuah kesuksesan yang besar sering kali berawal dari proses melewati kegagalan demi kegagalan tanpa mengenal kata menyerah? Simaklah catatan kegagalan Abraham Lincoln, Presiden Amerika Serikat ke-16.

1831: Gagal dalam bisnis.
1832: Kalah dalam pemilihan di badan legislatif.
1833: Gagal dalam bisnis sekali lagi.
1836: Menderita tekanan mental yang akut.
1843: Kalah dalam persaingan kongres di Amerika Serikat.
1855: Gagal dalam persaingan untuk merebut kursi di senat.
1856: Kalah dalam perlombaan menjadi wakil presiden.
1858: Gagal sekali lagi untuk meraih kursi sebagai senator.
1860: Akhirnya terpilih sebagai Presiden Amerika Serikat ke-16.

Sekarang Anda mengetahui bahwa kegagalan bukanlah keterbalikan dari kesuksesan. Malahan, kegagalan adalah proses mencapai kesuksesan dan merupakan bagian penting dari kesuksesan. Jadi, apa lawan kata dari sukses? Mari kita runut lebih dalam, bahwa baik kesuksesan maupun kegagalan berasal dari hasil tindakan demi tindakan. Kesimpulannya, lawan kata dari kesuksesan adalah tidak diambilnya sebuah tindakan (*inaction*). Dan jika Anda telah mengambil tindakan dan tidak mendapatkan hasil yang Anda inginkan, kemungkinannya adalah Anda mengambil tindakan yang salah atau Anda belum mengambil tindakan yang cukup untuk merealisasikan tujuan Anda.

Champion's Lesson

Tanpa tindakan, Anda tidak akan meraih kesuksesan maupun kegagalan. Di satu sisi memang kelihatannya sangat aman karena kegagalan tidak Anda temui. Namun, di sisi yang berbahaya adalah Anda juga tidak menemukan kesempatan untuk menjadi lebih sukses.

Untuk dapat menggunakan kekuatan dari sebuah kegagalan, kita perlu melihat dengan cara pandang yang berbeda. Kita perlu berhenti untuk risau memikirkan kegagalan kita, kita harus berani menerimanya dan mampu belajar darinya, dan maju terus sampai apa yang kita inginkan tercapai. Kegagalan mengajarkan kita untuk bertahan, berharap, sekaligus mengetes keinginan kita apakah kita mengejar sesuatu yang benar-benar berharga.

Janganlah takut akan kegagalan yang Anda alami saat ini; karena ketika Anda sukses, orang-orang akan melupakan kegagalan-kegagalan itu. Jadi, bersemangatlah untuk bangkit sekali lagi ketika Anda gagal. Ingatlah, kegagalan final terjadi hanyalah ketika Anda berhenti mencoba.

Janganlah cepat merasa puas terhadap hasil yang Anda dapatkan karena sering kali perasaan puas itulah yang menghambat pencapaian terbaik Anda. Apakah ada hal-hal yang saat ini Anda rasa sebagai sesuatu yang tidak masuk akal untuk Anda capai? Janganlah terburu-buru menyerah dari tantangan itu. Bangkitlah dan temukan cara baru untuk menghadapinya.

Cobalah tip yang satu ini, buatlah komitmen apa pun saatnya, apakah hari ini / bulan ini / tahun ini bahwa Anda berkeyakinan kuat untuk membuatnya menjadi hari / bulan / tahun/ yang terbaik yang pernah Anda miliki. Berkomitmenlah dalam menjalaninya!

Lesson 13

A Never-Say-Die Attitude

Don't give up when you still have something to give. Nothing is really over until the moment you stop trying.

(Brian Dyson)

Jika Anda sempat berkunjung ke kota New York, janganlah lupa mengunjungi jembatan terkenal yang bernama Brooklyn Bridge. Jika Anda kagum dengan keindahannya, Anda perlu berterima kasih kepada keluarga Roebling. Pada tahun 1883, seorang insinyur cerdas bernama John Roebling tertantang untuk membangun jembatan spektakuler yang dapat menghubungkan kota New York dan Long Island. Banyak ahli pada zaman itu yang merasa ide itu terlalu gila dan meminta John untuk melupakannya. Namun John Roebling tidak peduli karena visi itu begitu jelas di dalam pikirannya. John sangat yakin bahwa jembatan itu dapat terwujud dan ia berhasil meyakinkan anaknya yang bernama Washington untuk membantunya menyelesaikan proyek mahakarya itu.

Pembangunan proyek dimulai dengan mulus dan setiap anggota tim begitu bersemangat mengerjakannya. Namun setelah beberapa bulan, sebuah kecelakaan tragis merenggut nyawa sang ayah. Washington terluka dan mengalami kerusakan pada otaknya yang menyebabkan ia tidak mampu berkata-kata dan tidak mampu berjalan, bahkan sekadar untuk bergerak pun ia tak sanggup. Kolega-kolega yang dulu mengejek mereka mem-

berikan komentar yang menjadi-jadi, kata mereka, *"Kita telah memberi tahunya jauh sebelum ia mulai membangun.... Mereka hanyalah orang gila dengan impian yang gila."*



Walaupun tergeletak di atas ranjang, Washington tetap memiliki keinginan yang membara untuk mewujudkan mimpinya. Pada suatu hari, ia memanggil istrinya dan ia mampu mengajar istrinya hanya dengan menggunakan bahasa isyarat dengan satu jarinya. Ia meminta istrinya menjelaskan kepada para insinyur lainnya langkah-langkah berikutnya. Washington menjalankan dengan sabar selama 13 tahun dengan memberikan instruksi isyarat kepada istrinya dan disampaikan kepada para insinyur sampai akhirnya jembatan itu mampu berdiri dengan megah. Sikap pantang menyerah dari Washington Roebling mampu mengalahkan kondisi terburuk sekalipun yang ia alami. Tanpa keyakinan dan keinginan yang menggebu-gebu, tidak mungkin jembatan Brooklyn dapat terwujud.

Champion's Lesson

Sering kali kita menghadapi tantangan demi tantangan dalam hidup kita yang umumnya "biasa" jika dibandingkan dengan tantangan yang dihadapi oleh orang lain. Berdirinya jembatan Brooklyn membuktikan bahwa mimpi yang hampir tidak masuk akal dapat terwujud oleh karena semangat pantang mundur dan keyakinan yang tidak luntur dari pemilik impian itu, walaupun kondisi sangat tidak mendukung.

Cobalah tip berikut ini, carilah dua orang yang saat ini melakukan pekerjaan yang ingin Anda lakukan dan pastikan mereka benar-benar sukses di bidang tersebut. Mintalah waktu untuk berbicara atau kirimkan e-mail kepadanya. Kedua orang yang akan saya hubungi:

1. ____

2. ____

Lesson 14

Your Precious Wealth

Do not take for granted the things closest to your heart. Cling to them as you would with your life, for without them, life is meaningless.

(Unknown)

Tidak ada seorang pun yang akan mengatakan kalimat seperti ini sebelum ajal menjemput, *"Saya berharap dapat meluangkan waktu saya lebih banyak lagi bagi bisnis saya."* Jika kita diposisikan pada menit-menit terakhir di dalam kehidupan kita, saya yakin kita berharap untuk mempunyai waktu yang lebih banyak lagi bagi orang-orang terdekat kita. Sering kali, kita terlalu disibukkan dengan berbagai macam pekerjaan yang berhubungan dengan karier kita. Namun, seberapa sering kita meluangkan waktu yang berharga bagi orang-orang terdekat kita?

Mungkin Anda sudah lama tidak menelepon orang tua Anda atau Anda kurang meluangkan waktu bersama keluarga, dengan anak dan pasangan Anda. Ingatlah, jika Anda kehilangan pekerjaan, hal terburuk yang Anda alami adalah menganggur sebentar namun saya yakin akan ada pekerjaan lain yang akan Anda dapatkan. Sebaliknya, waktu dengan orang-orang terdekat akan berlalu dengan cepat dan waktu adalah sesuatu yang tidak dapat dibeli dan diputar balik. Seorang juara tidak hidup hanya untuk dirinya sendiri; juara sejati hidup bagi orang di sekelilingnya yang dicintainya.

Seorang ayah muda begitu dongkol perasaannya menemukan sepeda beserta mainan lainnya berserakan di halaman rumahnya. Mungkin sudah kesekian kalinya ia telah menegur dan memarahi anaknya untuk tidak mengulanginya. Hari itu adalah puncak dari segala kekesalan yang ingin ia lampiaskan kepada anaknya. Ketika dengan gusar ia mengangkat sepeda anaknya, ia tidak menyadari bahwa sedari tadi tetangganya memperhatikannya. Sang tetangga yang berumur jauh lebih tua menegurnya dengan lembut, "*Pak, dapatkah Anda mengizinkan saya untuk mengangkat sepeda anak Bapak?*" Dengan bingung si ayah muda itu berkata, "*Mengapa Anda ingin melakukannya?*" Bapak tua itu pun berkata, "*Waktu saya muda dulu, saya juga pernah mendapatkan pengalaman seperti Anda, kesibukan saya di kantor sering kali berimbas dengan kekesalan yang saya limpahkan kepada anak saya ketika mendapatinya berbuat kesalahan. Kini saya merindukan waktu bersama anak saya namun anak saya semuanya sudah beranjak dewasa dan jarang kembali menengok saya di rumah. Jika saya dapat mengulanginya lagi, saya akan dengan senang hati bukan hanya mengangkat sepedanya tetapi juga mengajaknya berputar-putar menikmati waktu yang harganya tak ternilai.*"

Champion Lesson

Sudahkah Anda meluangkan waktu untuk menelepon dan bertemu orang-orang yang Anda cintai saat ini? Buatlah surat wasiat bagi orang-orang terdekat Anda, tuliskanlah hal-hal yang mungkin tidak sempat terucap dalam hidup ini. Tuliskanlah hal-hal yang positif dan berharga bagi mereka. Jika saat ini Anda menuliskan surat wasiat bagi orang yang terkasih, apa yang akan Anda tuliskan?

____

____

____

____

Lesson 15

Wait 'till It Really Hurts

Change hurts. It makes people insecure, confused, and angry. People want things to be the same as they've always been, because that makes life easier.

(Richard Marcinko)

Mengapa begitu banyak orang yang mampu terinspirasi baik oleh buku-buku ataupun pembicara motivasi, namun belum juga mengambil tindakan untuk berubah? Jawabannya sederhana, karena tuntutan akan perubahan itu belum sampai pada taraf yang sangat menyakitkan. Suatu perubahan terjadi dalam hidup seseorang bukan karena sikapnya tiba-tiba berubah menjadi lebih positif, namun perubahan itu terjadi ketika seseorang tidak bisa lagi menerima kondisinya saat ini. Bahkan sebuah perubahan positif dalam hidup kita terjadi ketika kita merasa sangat negatif dengan keadaan kita.

Ada seorang bapak tua yang saban hari duduk di depan gubuknya ditemani oleh seekor anjingnya yang setia. Pada suatu hari, seorang pengembara mampir ke gubuknya dan ingin bertanya karena ia tersesat. Melihat bahwa sang pengembara kelelahan, si orang tua mengajaknya untuk beristirahat sejenak sambil menikmati lemon dingin yang akan disediakan. Sambil menunggu orang tua itu menyediakan minuman, sang pengembara tiba-tiba dikagetkan dengan lolongan anjing yang begitu memilukan hati.

Ia tidak mengerti mengapa anjing itu melolong kesakitan. Ketika bapak tua keluar membawakan minuman lemonnya, anjing itu melolong sekali lagi. Dengan penasaran sang pengembara bertanya kepada bapak tua itu, *"Pak, mengapa anjing Bapak menangis begitu rupa, apakah ia sakit?"*

Bapak tua itu dengan tersenyum menjawab, *"Oh, Bonny tidak sakit, ia melolong karena ia berbaring di atas sebuah paku."* Si pengembara semakin heran, *"Sebuah paku? Mengapa ia tidak berdiri saja?"* Orang tua itu tertawa dan berkata, *"Pengembara, walaupun paku itu terasa sakit bagi si anjing, kesakitannya belum mencapai kesakitan yang benar-benar menyakitkan sehingga membuatnya ingin langsung berdiri."* Tahukah Anda kapan seseorang mengambil keputusan untuk berubah? Kejadian itu terjadi ketika ia merasa sudah tidak mampu menahannya lagi. Jarang orang dapat berubah karena mereka menyukainya, mereka pada akhirnya berubah karena mereka memang **harus** berubah.

Pernahkah Anda mempunyai pengalaman berlari tanpa alas kaki di atas aspal yang panas pada siang hari? Begitu Anda merasakan panas yang membakar kaki Anda seketika juga Anda membuat keputusan. Anda mungkin akan berlari kembali ke arah dari mana Anda berasal atau Anda mungkin akan berlari secepat mungkin ke arah yang ingin Anda tuju. Satu-satunya hal yang tidak terpikirkan akan Anda lakukan adalah berdiri diam sambil menunggu kulit telapak kaki Anda melepuh. Kesakitan adalah motivator yang sangat kuat, yang akan mendorong kita untuk berubah.

Perumpamaan di atas terlihat sangat masuk akal, namun berapa sering kita tidak bergerak ke kiri atau ke kanan ketika perubahan dituntut dalam diri kita. Contoh, Anda membenci pekerjaan Anda dan sangat mengetahui bahwa perusahaan juga tidak melihat adanya kemungkinan untuk mempromosikan Anda dalam waktu lima tahun ke depan. Namun Anda belum juga berubah. Jika hal ini terjadi dengan Anda berarti Anda sama tidak masuk akalnya dengan mereka yang berdiri di atas aspal panas tanpa memikirkan untuk bergerak ke kiri atau ke kanan. Atau mungkin Anda menunggu kemungkinan terburuk terjadi baru Anda terpaksa mengambil tindakan.

Ingatlah, sesuatu tidak akan berubah, jika Anda tidak mengambil tindakan untuk berubah. Janganlah menunggu sampai semuanya hancur baru Anda ingin berubah, karena pada saat itu mungkin sudah terlambat. Mirip seperti kisah anjing tadi, banyak orang yang melewatkan hari-harinya dengan mengeluh dan mengeluh mengenai keadaan hidupnya, kurangnya uang yang dimiliki, bahkan tentang mimpi-mimpinya yang lama-kelamaan pudar dimakan waktu. Seperti sang anjing, orang-orang itu meraung-raung kesakitan akan paku kehidupan tanpa mengambil tindakan untuk mengubahnya. Mereka merasa tidak bahagia namun belum sampai terdesak untuk mengubah kehidupannya. Sayangnya, sering kali akhirnya mereka gagal seperti seekor kodok amfibi yang dipanaskan dengan suhu perlahan-lahan tanpa sadar mereka tidak mempunyai kekuatan lagi untuk melompat keluar dari impitan kehidupan ini. Ada dua pilihan pada akhirnya bagi mereka, yaitu tetap merasakan kesakitan paku itu dan terus mengeluh atau bangkit dan mengubah kenyataan hidup ini. *The choice is yours!*

Champion's Lesson

Pertanyaan penting bagi Anda adalah apakah Anda bersiap untuk berubah saat ini atau Anda masih menunggu. Fokuskanlah perhatian Anda pada hukuman yang akan Anda terima pada masa mendatang jika tidak mengambil tindakan berubah sekarang.

Perubahan yang saya inginkan:______________________________

Tiga hal yang akan Anda sesali di kemudian hari jika tidak mengambil tindakan untuk berubah sekarang juga:

1. ____

2. ____

3. ____

Lesson 16

Facing Your Negative Thoughts

The only limit to our realization of tomorrow will be our doubts of today. Let us move forward with strong and active faith.

(Franklin Roosevelt)

Keragu-raguan adalah musuh utama dari kesuksesan. Manusia sebagai ciptaan Tuhan yang termulia dan terhebat sering kali menjadi manusia yang biasa-biasa saja karena tidak berhasil menjelaskan keragu-raguan di dalam pikirannya. Seorang juara membiasakan pikirannya sebagai kekuatan yang tak terkalahkan!

Setiap orang memiliki pikiran baik yang positif maupun negatif. Kita tidak dapat membuang pikiran negatif begitu saja. Salah satu strategi yang digunakan oleh para Juara ketika pikiran negatif sedang beraksi adalah dengan cepat sang juara memproduksi pikiran positif tandingan. Jika terlintas di benaknya kalimat, *"Akan ada kemunduran dalam tugas ini."* Pikirannya akan segera memproduksi pikiran tandingan yang berkata, *"Tidak ada masalah! Selama saya terus berusaha menghadapinya, pasti akan ada jalan keluar."* Jika terlintas di benaknya kalimat, *"Anda tidak akan sukses."* Pikirannya akan segera memproduksikan pikiran yang berkata, *"Baik kesuksesan maupun kegagalan adalah pilihan dan saya memilih untuk sukses."*

Jika ada kalimat negatif yang terlintas di benaknya seperti, *"Orang-orang akan menertawakan Anda."* Pikiran positif yang siap menandingi pikiran ini berseru, *"Sejarah membuktikan bahwa orang-orang yang sukses adalah mereka yang sering ditertawai dan diejek orang."* Pikiran negatif tidak dapat dihilangkan; dan satu-satunya cara mengatasi adalah mengimbanginya dengan pikiran positif yang lebih dahsyat lagi dan selalu berusaha untuk memproduksi pikiran-pikiran positif untuk menetralkan racun yang dapat membunuh kesuksesan kita.

Keyakinan yang luar biasa ditunjukkan oleh seorang kawan saya yang bernama Pak Kuntjoro, seorang pemilik kantor agen properti di bilangan Pondok Indah. Saking kuatnya keyakinannya, ia beserta timnya membuat slogan yang benar-benar langsung dapat mengaktifkan semangat yang positif. Pak Kuntjoro akan berteriak, *"ERA Home,"* kemudian diikuti oleh seluruh anggota timnya dengan berteriak, *"The Best!"* Setiap kali ia pekikkan slogan tersebut ke timnya pasti ia mendapatkan jawaban balik yang penuh semangat. Ia juga menempelkan di setiap lantai rukonya slogan yang bertuliskan *'ERA Home, Number One'*. Ia bahkan mengajari para marketingnya agar setiap pagi setelah bangun tidur berkata, *"Hari ini saya akan menutup transaksi dua unit."*

Saya pernah tergelitik untuk bertanya apakah mungkin setiap orang dalam timnya mampu menutup dua transaksi setiap hari? Pak Kuntjoro menjawab, *"Yang penting semangatnya, karena dengan mengambil sikap dan visualisasi seperti itu, para marketing akan terdorong untuk mengeluarkan kemampuan mereka yang terbaik."* Kini, kantor Pak Kuntjoro merupakan kantor yang sangat disegani di wilayah operasinya karena semangat timnya yang luar biasa. Memang benar, yang membedakan seorang juara dengan mereka yang biasa adalah keyakinan juara yang tak mudah digoyahkan, yang membuat mereka mampu mengukir prestasi yang spektakuler.

Champion's Lesson

Bersiaplah menghadapi hal-hal negatif dalam pikiran Anda hari ini dengan memproduksikan pikiran-pikiran positif tandingan yang dapat meredam keragu-raguan dan ketakutan dalam hidup Anda. Berikut ini tuliskan kalimat tandingan untuk setiap pikiran negatif yang dapat merasuk pikiran Anda.

Pikiran negatif : Saya tidak mampu menghadapi masalah yang rumit ini.

Pikiran positif: ______________________________________

____

Pikiran negatif: Saya adalah orang yang selalu tidak becus jika diberi kesempatan.

Pikiran positif: ______________________________________

____

Pikiran negatif: Usia saya tidak lagi muda, sebaiknya saya menolak tantangan yang diberikan.

Pikiran positif: ______________________________________

____

Pikiran negatif: Saya merasa rendah diri setiap kali bertemu orang yang berpendidikan tinggi.

Pikiran positif: ______________________________________

____

Lesson 17

Putting Off Your Success

Procrastination is like a credit card: it's a lot of fun until you get the bill.

(Christopher Parker)

Sebuah pompa bensin memasang sebuah papan reklame yang besar dengan kalimat, *"Hari ini bayar…. Besok gratis!"* Banyak orang yang berbondong-bondong antre mengisi bensin di tempat itu. Mereka berangan-angan untuk mendapatkan bensin gratis keesokan harinya. Namun malangnya, ketika mereka datang keesokan harinya dan meminta bensin gratis, penjaga pompa menunjuk kembali ke papan reklame agar orang-orang tersebut membacanya kembali. Dengan marah, orang-orang itu berkata, *"Kapan datangnya hari esok?"* Jawabnya, tidak pernah. Jadi, janganlah menunda-nunda pekerjaan karena memang tidak ada yang namanya hari esok. Anda harus memanfaatkan hari ini dengan sebaik-baiknya karena esok tak kunjung tiba.

Pekerjaan hari ini harus secepatnya diselesaikan, karena besok mempunyai tantangan yang lain. Jangan mengharapkan orang lain melakukannya untuk Anda, jangan berpikir terlalu lama, janganlah setengah hati memulainya, berikanlah segala yang terbaik untuk memulai dan menyelesaikannya. Strategi efektif dalam menghadapi penundaan adalah dengan mampu

"melihat" garis akhir dari tugas yang ingin Anda selesaikan. Selanjutnya, perhatikan secara saksama mengapa Anda menunda penyelesaian tugas itu? Hal-hal apa saja yang jelas-jelas merintangi Anda mencapai suatu progres? Ajukanlah pertanyaan pada diri Anda untuk mencari solusi pemecahan masalah. Janganlah terus melakukan penundaan, hal itu tidak akan pergi begitu saja. Sebaliknya, temukanlah motivasi di balik penyelesaian tugas itu. *"Apa yang harus saya lakukan jika tugas yang harus diselesaikan kelihatannya begitu besar dan kompleks?"*

Sering kali kita terlalu membesar-besarkan masalah dan mengecilkan kemampuan yang ada di dalam diri kita. Walaupun kelihatannya pekerjaan itu membutuhkan waktu "ratusan tahun" untuk diselesaikan, berhentilah untuk terus memikirkannya dan mulailah mengambil tindakan. Tepat sekali jika digambarkan bahwa kebiasaan menunda dapat dianalogikan dengan kartu kredit; setiap kali kita menggesek kartu itu serasa kenikmatan tanpa harus membayarnya saat itu. Namun, kita akan merasakan akibatnya ketika tagihan tersebut datang.

Cobalah merenungkan jawaban dari pertanyaan berikut ini, *"Bagaimana cara memakan seekor gajah dewasa?"* Dapatkah Anda menemukan solusinya? Mungkin Anda langsung saja putus asa karena membayangkan seekor gajah dewasa yang besar dengan bobot lebih dari lima ton dengan daging yang keras dan tak sedap untuk disantap. Pikiran ini tentu langsung saja menghentikan usaha Anda untuk mencari solusi dari tantangan ini. Mau tahu jawabannya? Sederhana, *"Satu gigitan demi satu gigitan."* Ya, masalah yang besar dan kompleks dapat diselesaikan secara bertahap. Contoh yang jelas, sapu lidi yang terdiri atas lidi-lidi yang digabung dalam satu ikatan sangat sulit untuk dipatahkan. Namun, jika Anda dapat memisahkannya satu per satu, anak kecil sekalipun mampu mematahkannya. Ingatlah untuk membagi sasaran-sasaran akhir atau *goals* Anda menjadi bagian-bagian yang mudah untuk dikerjakan. Tepat apa yang dikatakan George Lorimer, "*Menunda hal yang mudah akan mengakibatkannya bertambah sulit, menunda hal yang sulit akan membuatnya tidak akan terselesaikan.*"

Champion's Lesson

Cobalah tip yang satu ini, fokuskanlah usaha Anda selama satu jam saja untuk mengerjakan tugas Anda dan lihatlah kemajuan yang Anda raih. Jika Anda merasa sedikit lebih termotivasi, buatlah rencana dalam satu bulan ke depan untuk fokus menyelesaikan tugas Anda dengan meluangkan satu jam per hari untuk menghadapi tantangan Anda. Tidak perlu Anda memikirkan hasilnya, yang penting kerjakanlah komitmen Anda.

Ada kekuatan dalam *"The Power of Now",* yaitu komitmen untuk menuntaskan hal-hal yang produktif yang dapat Anda selesaikan dalam satu hari ini. Pacu diri Anda dengan pertanyaan, "*Sebutkanlah tiga hal yang selama ini Anda tunda, yang seandainya Anda mengambil tindakan untuk menyelesaikannya, serasa Anda memindahkan beban sangat berat yang menekan pikiran Anda selama ini?*" Jawab pertanyaan ini dan mulailah mengambil tindakan hari ini.

1. ______________________________
   ____
2. ______________________________
   ____
3. ______________________________
   ____

Lesson 18

Decisions Breed Champions



Once you make a decision, the universe conspires to make it .happen

(Ralph Waldo Emerson)



Hal yang membedakan antara mereka yang sukses dan mereka yang biasa-biasa saja adalah kemampuan untuk mengambil keputusan. Tahukah Anda bahwa kehidupan yang Anda miliki saat ini adalah hasil dari keputusan-keputusan yang Anda ambil pada masa yang lalu? Demikian juga kesuksesan Anda pada masa mendatang semuanya bergantung pada keputusan-keputusan yang akan Anda ambil mulai hari ini. Dengan mengambil keputusan untuk melakukan tindakan terbaik Anda hari ini, Anda tidak akan lagi menyesali masa lalu Anda. Juga, Anda tidak perlu mengkhawatirkan masa depan selama Anda memberikan yang terbaik hari ini, karena kekhawatiran itu akan sirna oleh sebab komitmen Anda hari ini.

Simaklah rahasia sukses dari juragan minyak kaya H.L. Hunt. Ia mengambil kesimpulan bahwa sukses hanya membutuhkan dua hal. Pertama, seseorang harus menentukan secara pasti apa yang benar-benar diinginkannya, namun sayangnya kebanyakan orang tidak mampu mengambil

keputusan ini. Kedua, seseorang mesti dapat menentukan berapa harga yang harus dibayar untuk mendapatkan apa yang diinginkannya dan kemudian berfokus untuk membayar harga itu.

Pernahkah Anda ke restoran dan tidak dapat mengambil keputusan makanan apa yang akan dipesan? Atau pernahkah Anda ke bioskop dan tidak dapat mengambil keputusan film apa yang ingin Anda tonton?

Seorang juara telah memutuskan apa yang ia inginkan dalam hidup ini. Kemudian ia mengambil tindakan-tindakan untuk memperkuat keputusannya. Mereka yang bukan juara dihalang oleh keragu-raguan untuk mengambil tindakan. *Indecision* (tidak mengambil keputusan) dapat mengakibatkan *inaction* (tidak bertindak). *Inaction* akan membawa Anda pada hal-hal yang tidak Anda inginkan.

Jika seseorang mengiklankan rumahnya untuk dijual dengan harga 500 juta rupiah, menurut Anda, apakah ada orang yang akan menelepon dan berkata, *"Wah rumah Anda pasti bagus, saya akan beli dengan harga 750 juta."* Pasti tidak, paling bagus pun Anda mendapatkan penawaran yang sesuai dengan keinginan Anda. Jadi, setelah melakukan perencanaan yang detail, membuat *deadline* yang jelas, dan mengambil tindakan untuk mewujudkan mimpi Anda, Anda akan bersyukur jika hasilnya mendekati tujuan Anda.

Kesimpulannya, keputusan Anda untuk menentukan dan mengambil tindakan terhadap tujuan Anda akan membawa Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Ralph Waldo Emerson menekankan pentingnya pengambilan keputusan, bahwa ketika Anda mengambil keputusan, alam semesta akan bersekongkol untuk mewujudkannya. Ketika Anda harus mengambil sebuah keputusan, setelah mempertimbangkannya dengan matang, ambillah pilihan yang paling Anda yakini dan bertindaklah segera.

Champion's Lesson

Ambillah keputusan yang tegas terhadap apa yang ingin Anda capai, kemudian bergegaslah untuk membayar harganya. Tulislah empat *goals* yang selama ini Anda tunda, tetapkanlah *deadline* (batas waktu) pencapaiannya dan tulislah dua tindakan yang akan Anda ambil untuk mewujudkannya.

1. ________________ / Dateline: ________________
   - a. Tindakan #1: ________________
   - b. Tindakan #2: ________________
2. ________________ / Dateline: ________________
   - a. Tindakan #1: ________________
   - b. Tindakan #2: ________________
3. ________________ / Dateline: ________________
   - a. Tindakan #1: ________________
   - b. Tindakan #2: ________________
4. ________________ / Dateline: ________________
   - a. Tindakan #1: ________________
   - b. Tindakan #2: ________________

Lesson 19

Change Your Friends… Change Your Income

Be careful the environment you choose for it will shape you; be careful the friends you choose for you will become like them.

(W. Clement Stone)

Greg Reid seorang pembicara yang dikenal dengan julukan *the Millionaire Mentor* sering kali mendapat pertanyaan yang berulang dari para pendengarnya, "*Tolong sebutkan satu hal yang dapat saya lakukan saat ini, yang secara drastis dapat meningkatkan hasil yang saya peroleh saat ini juga?*" Greg memberikan jawaban yang sangat sederhana, yaitu gantilah lima kawan Anda yang paling dekat dan yang sering berhubungan dengan Anda. Anda tidak perlu membuang atau menjauhi teman yang saat ini Anda miliki, namun cobalah mencari lima orang sahabat baru yang mempunyai tujuan kurang lebih sama dengan tujuan Anda. Jika Anda ingin menjadi seorang pengarang buku yang sukses, berkawanlah dengan orang-orang yang juga sedang menulis buku atau mereka yang telah berhasil menjadi *bestselling author*. Jika Anda ingin menjadi *top producer salesperson* bergaullah dengan lima orang *top sales* lainnya yang juga sedang mengejar target mereka.

Masih ingat ketika Anda masih duduk di bangku sekolah? Jika Anda bergaul dengan teman-teman yang hobinya merokok, menurut Anda

apakah Anda akan menjadi seorang perokok? Bagaimana jika Anda berasosiasi atau dekat dengan anak-anak yang mempunyai ambisi mengejar target mereka untuk menjadi yang terbaik di sekolah? Saya yakin Anda secara tidak langsung akan terpengaruh oleh mereka, karena apa yang mereka katakan, pikirkan, dan cara mereka bertindak akan memengaruhi sikap Anda. Saya masih ingat ketika masih gandrung bermain badminton pada waktu SMP, saya mendapatkan lawan main yang lebih baik daripada saya, akibatnya dalam waktu yang singkat permainan saya meningkat. Namun sebaliknya, jika saya terlalu lama bermain dengan lawan yang permainannya di bawah saya, permainan saya akan menjadi menurun. Jika Anda ingin mengetahui tingkah laku putra atau putri Anda di sekolah, Anda cukup memperhatikan teman-teman sepermainan mereka. Ingatlah, lingkungan sangat memengaruhi keberhasilan dan kegagalan kita.

Kelima orang inilah yang biasa disebut *The MasterMind Group*, yaitu orang-orang yang mempunyai tujuan yang sama, saling mendorong dan membantu agar target mereka tercapai. Anda dapat membentuk grup ini dan bertemu minimal dua minggu sekali untuk bertukar pikiran dan saling mendukung tujuan. Ada sebuah hasil riset yang menemukan penghasilan seseorang berbeda kurang lebih 10% dari 10 teman pergaulannya sehari-hari. Jika Anda ingin meningkatkan penghasilan Anda, ingatlah untuk bergaul dengan orang-orang yang lebih sukses daripada Anda. Terimalah nasihat Greg Reid dan mulailah berkawan dengan mereka yang sejalan dengan kesuksesan yang Anda inginkan.

Champion's Lesson

Tuliskanlah lima teman sepergaulan Anda dan tebaklah penghasilan mereka, kemudian jumlahkanlah total penghasilan mereka dan bagilah lima. Sepuluh persen perbedaan plus dan minus itulah yang menjadi penghasilan Anda saat ini. Jika Anda ingin meningkatkan penghasilan Anda, gantilah berkumpul dengan mereka yang lebih sukses daripada Anda. Lima teman dekat yang paling sering berhubungan dengan Anda:

Teman Anda	Estimasi Penghasilan
1.________________	________________
2.________________	________________
3.________________	________________
4.________________	________________
5.________________	________________

Total ________/ 5 = ________________

Penghasilan Anda (+/- 10%) = ____________s/d ___________

Lima teman baru yang akan menjadi *the Master Mind Group* saya adalah:

1.____

2.____

3.____

4.____

5.____

Lesson 20

Time Will (NOT) Heal



The weak can never forgive. Forgiveness is the attribute of the strong.

(Mahatma Gandhi)



Ada pepatah yang mengatakan, *"Waktu akan mengobati yang terluka."* Semua orang merasakan pedihnya sebuah pengalaman pahit, apakah ditinggal kekasih, dihina orang, bahkan sering kali karena kematian seseorang yang dekat. Memang kalau dipikir-pikir, suatu hal yang membuat kita sedih sedikit demi sedikit akan berlalu. Namun, tidak sedikit orang yang masih sulit melupakan dendam ataupun kenangan buruk. Ada yang berharap bahwa hal itu akan berlalu seiring dengan waktu, namun buktinya banyak yang tidak mampu melupakan insiden masa lalu bahkan menjadi trauma karenanya.

Memang benar, dengan berjalannya waktu, kesakitan dan kepedihan akan berlalu. Namun, hal itu tidak berlalu begitu saja, hal itu berlalu karena Andalah yang membuat keputusan itu. Di dalam hidup ini, kita tidak luput dari orang-orang yang menyakiti perasaan kita dan juga tidak luput berbuat salah pada orang lain, baik sepengetahuan kita maupun tanpa sepengetahuan kita. Merupakan hal yang tidak mudah untuk memaafkan seseorang yang pernah bersalah kepada kita namun yang lebih sulit lagi adalah meminta maaf kepada mereka yang pernah kita sakiti.



Nelson Mandela
www.sa-venues.com

Ada pepatah tua yang mengingatkan kita bahwa lebih baik mencari kawan dibandingkan lawan. Pepatah ini benar-benar dipegang teguh oleh seorang tokoh pengampun yang pantas dijadikan contoh, yaitu Nelson Mandela, pemenang Nobel Perdamaian tahun 1993. Mandela adalah sosok pahlawan Afrika yang menentang diberlakukannya pembedaan warna kulit di negaranya. Akibat keberaniannya menentang rezim yang berkuasa pada saat itu, Mandela terpaksa harus mendekam selama 27 tahun di penjara. Namun setelah rezim Apartheid tumbang, Mandela tidak membalas hukuman yang diterimanya kepada rezim tersebut. Ketika Nelson Mandela diangkat menjadi Presiden Afrika Selatan yang ke-11, ia membentuk suatu komite untuk mengusut tuntas kebrutalan yang dilakukan oleh rezim apartheid. Setiap polisi warga kulit putih yang mengaku bersalah di hadapan keluarga korban tidak dihukum. Suatu hari seorang ibu tua diperhadapkan dengan polisi yang membunuh anak satu-satunya dan suaminya yang tercinta. Ketika ditanya apa yang ingin ia lakukan, wanita renta itu berkata, *"Walaupun saya tidak lagi memiliki keluarga, saya masih memiliki banyak kasih untuk diberikan."* Wanita itu meminta agar si polisi muda mengunjunginya secara berkala sehingga ia merasakannya sebagai kunjungan seorang anak kepada ibunya. Kemudian ia berkata, *"Saya ingin menunjukkan kepadanya bahwa pengampunan yang saya berikan adalah sebuah kesungguhan."* Polisi muda itu setelah mendengar perkataan si ibu begitu malu hingga ia jatuh pingsan. Cerita ini mengingatkan kita bahwa kemampuan untuk memaafkan hanya dimiliki oleh para juara sejati.

Sikap memaafkan orang-orang yang pernah bersalah pada kita adalah sikap yang dimiliki oleh orang-orang yang berkarakter kuat. Tindakan memaafkan adalah tindakan dari seseorang untuk melupakan kesalahan orang lain, baik diketahui oleh orang yang kita anggap bersalah ataupun tidak diketahuinya. Dengan memaafkan, kita telah meringankan beban

pikiran, tenaga, dan waktu kita. Dendam ataupun kebencian adalah hal yang dapat menghambat kemajuan kita. Tindakan memaafkan sering kali jauh lebih bermanfaat bagi si pemaaf dibandingkan bagi yang dimaafkan. Janganlah pasif menunggu dan berharap waktu akan menyembuhkan hati yang terluka, karena Andalah satu-satunya yang berhak melupakan dan mengampuni siapa pun yang bersalah kepada Anda. Maafkanlah mereka yang menyakiti hati Anda, dengan melakukan hal ini Anda telah maju selangkah menyongsong hidup yang lebih berharga.

Hal kedua adalah keberanian untuk meminta maaf karena kita melakukan kesalahan. Tindakan ini lebih sulit daripada tindakan yang pertama dan tidak heran hanya orang-orang yang berkarakter lebih kuatlah yang mampu meminta maaf. Banggalah akan diri Anda jika Anda mampu memaafkan orang lain yang bersalah pada Anda dan juga bersiaplah untuk meminta maaf jika Anda yang bersalah.

Champion's Lesson

Apakah saat ini ada orang yang pernah menyakiti diri Anda? Jika ada, apakah Anda ingin mengambil tindakan untuk memaafkannya? Kedua, apakah Anda merasa pernah berbuat salah kepada seseorang dan belum menyatakan permintaan maaf Anda? Jika ya, selesaikanlah masalah itu dengan meminta maaf dan majulah melangkah dalam hidup yang lebih baik lagi.

Orang yang pernah menyakiti Anda:	Orang yang pernah Anda sakiti:
1. ____________________	1. ____________________
2. ____________________	2. ____________________
3. ____________________	3. ____________________
"Anda Saya maafkan."	"Maafkanlah Saya."

Failure

If you don't at first succeed, failure must be your thing.

Failure is an attitude before it's an outcome.

If you can't handle failure, you can't handle success.

People take failure personally because they take success personally.

Success is going from failure to failure without loss of enthusiasm.

Failure is either a stepping stone or a tombstone.

Failure breeds innovation not defeat.

There is no failure, only feedback.

Test fast, fail fast, adjust fast.

Failure is the cost of achievement.

Learn to laugh at yourself-everyone else does.

Failure is an opportunity to begin again more intelligently.

I tried and failed; I tried again and succeeded.

— John Maxwell

Lesson 21

Together Everyone Achieves More



Teamwork is the ability to work together toward a common vision. It is the fuel that allows common people to attain uncommon results.
(Andrew Carnegie)



Pada suatu hari sebuah mobil terperosok di sebuah jalan perdesaan. Makin digas oleh si pengemudi, mobil tersebut makin terbenam di lumpur. Sambil menunggu pasrah, si pengemudi melihat seorang tua dan seekor keledai tua berjalan ke arahnya. Ia bertanya, "*Pak, apakah ada orang yang mampu mengeluarkan mobil saya dari lumpur?*" Sang petani berkata, "*Si Hitam ini pasti dapat menarik mobil Anda keluar dari lumpur*." Dengan tampang tak percaya anak muda itu berkata, "*Apakah Bapak yakin si Hitam ini mampu?*" (dengan tatapan pasrah dan tidak percaya). "*Saya yakin,*" sahut petani tua itu.

Setelah mengikat tali ke tubuh si keledai sang petani berteriak, "*Ayo tarik Abu! Ayo tarik Putih! Ayo tarik Cokelat! Ayo tarik Hitam!*" Si Hitam pun mengeluarkan seluruh kekuatannya dan berhasil menarik keluar mobil itu. Anak muda itu tercengang dan berterima kasih kepada si bapak petani dan keledainya, namun kemudian ia bertanya, "*Mengapa Anda memanggil beberapa nama sebelum memanggil si Hitam?*" Sang petani tersenyum

dan berkata, *"Si Hitam ini sudah tua dan mulai rabun, selama ia merasa ada keledai-keledai lain yang juga ikut menarik dalam satu team, ia yakin dan bersemangat untuk menarik apa saja."* Tepat sekali, ada dua hal penting yang dapat kita renungkan dari cerita ini; pertama, kekuatan satu *team* pasti akan melebihi kekuatan dari satu individu dan hal yang terpenting bahwa keyakinan bekerja dalam satu *team* yang solid dapat mencapai hasil yang terbaik bagi semua anggota *team*.



Zi Yan dan Jie Cheng, pasangan ganda putri China pertama yang berhasil meraih gelar utama dalam kejuaraan Australia Terbuka dan Wimbledon. Anehnya, jika mereka dipisahkan tidak akan ada kekuatan dalam individualitas mereka, lagi pula ranking WTA (World Tennis Association) jauh di bawah lawan-lawan mereka. Pasangan China lainnya, peraih medali emas tenis Olimpiade Yunani 2004, Li Ting dan Sun Tian Tian juga bukan pemain Top-25 dunia. Kekuatan *team* mereka bahkan mampu mengalahkan dua tunggal putri terbaik yang digabung sekalipun. Mau tahu apa rahasia di balik kemenangan yang gemilang itu? Kekompakan dan saling mendukung; masing-masing pemain memiliki kekuatan dan kelemahan, mereka

mampu saling mengisi. Jika dibandingkan dua *single* yang kuat, kekuatan mereka besar tetapi mereka tidak saling mendukung, tidak saling mengisi, dan mengutamakan ego masing-masing, sehingga mereka tidak menjelma menjadi *team* yang kuat.

Pernahkah Anda melihat sekelompok kawanan angsa yang terbang di udara? Cobalah perhatikan formasi terbang mereka bentuknya seperti huruf "V". Dengan terbang dalam formasi ini, kawanan angsa mampu terbang 71% lebih jauh ketimbang jika mereka terbang sendirian. Dalam satu kawanan ini, setiap angsa memberikan dorongan dan semangat bagi pemimpinnya untuk terus berusaha terbang lebih jauh. Ketika sang pemimpin terlihat lelah, angsa lain akan mengambil alih posisi pimpinan rombongan. Kesimpulannya, usaha *team* akan mampu mengalahkan usaha individual. Tepat apa yang dikatakan oleh pepatah berikut ini, "Tidak ada kata 'I (saya)' di dalam kata 'TEAMWORK'."

Champion's Lesson

Seorang *champion* menyadari bahwa usaha *team* tentu akan menambah kekuatannya. Cobalah pikirkan empat orang yang dapat membantu Anda meraih kesuksesan yang lebih besar lagi. Mereka bukan hanya dapat memotivasi Anda tetapi juga mampu berkolaborasi serta dapat bersinergi mengisi kekurangan Anda. Berikanlah perhatian khusus dan luangkanlah lebih banyak waktu dengan mereka. Empat orang yang dapat berkolaborasi dengan saya untuk meraih kesuksesan yang lebih besar:

1.______________________ 2.______________________

3.______________________ 4.______________________

Lesson 22

Leading by Example

If your actions inspire others to dream more, learn more, do more and become more, you are a leader.

(John Quincy Adam)

Pada suatu hari, Konfusius, seorang filsuf yang terkenal, menempuh perjalanan jauh menyeberangi padang gurun bersama beberapa muridnya. Setelah menempuh perjalanan berhari-hari akhirnya persediaan air minum habis, mereka semua berjalan dengan lemah dan gontai. Suatu ketika salah seorang dari muridnya menemukan ceruk kecil di bawah batu-batuan yang berisi genangan air yang dangkal. Dengan segera ia mengambil mangkuk nasinya dan dengan susah payah hanya mampu menyedok sebanyak setengah dari isi mangkuk itu. Ia kemudian mengantarkan semangkuk air itu kepada gurunya. Ketika Konfusius baru menempelkan mangkuk itu ke bibirnya, ia merasa semua mata muridnya memandangnya. Ia tidak jadi meminum isi mangkuk itu, malahan menuangnya ke pasir gurun yang panas sambil berkata, *"Air ini terlalu sedikit untuk kita semua dan terlalu banyak untuk satu orang saja. Mari kita lanjutkan perjalanan ini."*

Sebagai seorang pemimpin, Konfusius tidak mampu meminum air itu sendirian dan membiarkan muridnya sengsara. Ia tidak merasa dirinya lebih

tinggi dari para muridnya dan inilah contoh dari seorang pemimpin sejati. Hari itu Konfusius belum mampu menghilangkan dahaga pasukannya namun ia memberikan sesuatu yang jauh lebih berarti kepada pasukannya, yaitu arti dari sebuah kepemimpinan sejati. Saya tidak pernah melupakan pengalaman yang satu ini. Ketika marak isu bom mengguncang bangsa kita, manajemen perkantoran tempat saya bekerja memberlakukan aturan bahwa setiap orang baik karyawan ataupun tamu harus memakai tanda pengenal. Terus terang, aturan ini menimbulkan kejengkelan dalam diri saya karena harus mengikuti peraturan dan membentuk kebiasaan yang baru. Merasa memiliki posisi yang cukup tinggi di kantor dan telah berkantor di tempat itu lebih dari enam tahun, beberapa kali saya lupa membawa tanda pengenal dan ditegur oleh petugas pengamanan yang saya yakin mengetahui siapa saya. Kejengkelan itu terus berlangsung dan hal yang tidak mengenakkan terus terjadi. Saya bersikukuh untuk mengabaikan aturan ini sampai pada suatu saat saya tertegun dan langsung mengubah tingkah laku jelek saya.

Pada suatu hari, pemilik gedung tempat saya bekerja, seorang yang merupakan atasan saya yang tertinggi, terlihat memasuki gedung perkantoran dan tanda pengenal melekat di saku bajunya. Hari itu saya belajar pengalaman yang berharga, bahwa seorang pemimpin sejati tidaklah disertai dengan kekuasaan yang semena-mena, tetapi ia menjadi pemimpin karena sikapnya yang memberikan contoh dan teladan yang baik bagi para pengikutnya.

Champion's Lesson

Apakah Anda seorang pemimpin saat ini? Apakah Anda adalah seorang kepala keluarga? Seorang guru? Seorang karyawan? Saya yakin apa pun posisi Anda, pasti ada orang yang Anda pimpin. Tunjukkanlah sikap menghormati keberadaan mereka dengan tidak merasa spesial dan menganggap diri Anda berbeda. Jadilah teladan bagi orang-orang yang Anda pimpin. Niscaya Anda akan menjadikan pemimpin-pemimpin masa depan yang hebat.

Lesson 23

The Winning Edge

Develop the winning edge; small differences in your performance can lead to large differences in your results.

(Brian Tracy)

Anthony Robbins di dalam bukunya *Awaken the Giant Within* memperkenalkan sebuah konsep pengembangan diri yang sederhana namun sangat praktis. Konsep ini disebut CANI (*Constant and Never Ending Improvement*), yaitu suatu strategi sederhana yang menuntut adanya kemajuan secara berkesinambungan dalam diri kita. Dalam persaingan global yang serba kompetitif, dibutuhkan suatu pemikiran untuk selalu tampil lebih baik jika tidak mau ketinggalan dari pesaing kita. Cermatilah hasil perlombaan lari 100 meter putri pada Olimpiade Barcelona 1992. Pelari Jamaika tertinggal 0,06 detik dari peraih medali emas dan ia hanya menduduki peringkat kelima. Pelari Amerika Serikat hanya tertinggal 0,04 detik dari sang juara dan harus puas memperoleh medali perunggu. Medali emas diraih oleh pelari Amerika Serikat lainnya setelah melewati lawan terdekatnya dengan jarak hanya terpaut 6 cm dengan perbedaan waktu hanya 0,01 detik.

Contoh lain adalah cerita dari seekor kuda yang bernama Ahmed. Kuda yang satu ini mungkin adalah kuda yang terkaya di dunia karena

dalam waktu satu tahun, ia telah berhasil mengumpulkan hadiah uang lebih dari satu juta dolar. Seorang wartawan olahraga meneliti catatan rekor Ahmed dan membandingkannya dengan kuda yang menempati posisi kedua. Alangkah kagetnya sang wartawan ketika menemukan bahwa selama 12 pertandingan sebelumnya, kuda yang menempati posisi kedua secara berturut-turut terus menempati posisi kedua. Dan yang lebih mencengangkan lagi, jika dijumlahkan seluruh catatan waktu kedua kuda, Ahmed hanya unggul 3% dari kuda yang kedua. Namun yang paling membedakan antara kedua kuda ini adalah perolehan hadiah; uang yang diterima Ahmed hampir 15 kali lebih besar dari kuda kedua.

Inti dari kedua contoh tersebut adalah perbedaan yang kecil dapat memberikan hasil perolehan yang berbeda secara signifikan. Pat Riley, mantan pelatih basket klub elite *Los Angeles Lakers* sangat mengerti akan hal yang satu ini. Setelah kekalahan timnya di final 1986 dari *Boston Celtics*, banyak anggota tim yang ragu bisa tampil lebih baik lagi pada musim berikutnya. Pat Riley meyakinkan timnya bahwa dengan hanya berfokus meningkatkan kemampuan mereka sebesar 1% di lima bidang yang berbeda dapat membuat mereka merebut kembali juara liga. Anda mungkin berpikir, *"Hanya 1% cukup?"* Jawabannya YA, jika difokuskan pada lima bidang yang berbeda. Seluruh anggota tim termasuk pemain cadangan berjumlah 12 orang. Jika semua orang dalam tim meningkatkan 1% di lima bidang yang berbeda, berarti ada peningkatan efektivitas sebesar 60% dari kemampuan tim. Dilihat dari kemampuan tahun lalu, tim *Los Angeles Lakers* hanya membutuhkan peningkatan 10% untuk dapat merebut gelar. Para pemain melihat angka 1% sebagai angka yang sangat mudah dan realistis untuk dicapai. Banyak dari mereka yang bahkan melampaui angka 5% dan ada yang mencapai peningkatan sampai 50%. Kebulatan tekad pelatih dan para pemain membuahkan hasil yang spektakuler dengan merebut kembali mahkota juara. Menurut Pat Riley, kompetisi tahun 1987 adalah kompetisi yang paling mudah yang pernah dilalui timnya.

Champion's Lesson

Konsep CANI mengingatkan kita agar secara terus-menerus meningkatkan kemampuan di segala bidang. Jika tahun yang lalu Anda dapat membaca satu buku per bulan, buatlah target untuk membaca satu setengah buku per bulan. Jika Anda melakukan prospek kepada dua orang setiap hari, cobalah untuk meningkatkan menjadi tiga orang per hari. Buatlah juga komitmen belajar satu hal yang baru dalam bidang Anda, niscaya setiap perbedaan yang Anda lakukan akan menjadikan Anda sebagai juara yang tak terkalahkan.

Aktivitas tahun lalu	(ditingkatkan)	Aktivitas tahun ini
1. ____________________		1. ____________________
2. ____________________		2. ____________________
3. ____________________		3. ____________________

Lesson 24

The Crocodile Hunter

If you know what you're doing, love what you're doing, and believe in what you're doing, You are on your way to create your own success.
(Darmadi Darmawangsa)

Siapa yang tidak kenal Steve Irwin, penjinak buaya yang jenaka yang sering tampil di acara televisi, *Animal Planet*? Namun banyak pemirsa yang tersentak dan merasa sedih ketika mendengar berita bahwa Steve meninggal pada saat melakukan pekerjaan yang paling disenanginya, yaitu berada dekat dengan binatang. Memang berita kematian Steve sangatlah menyedihkan, bagaimana tidak, Steve disengat tepat pada jantungnya karena berada terlalu dekat dengan ikan pari beracun. Steve sekurang-kurangnya tak akan terlalu menyesali peristiwa ini karena ia mungkin segelintir dari manusia di dunia ini yang benar-benar mencintai pekerjaannya. Kepergian seorang yang mendapat julukan *Crocodile Hunter* ini membuat jutaan pemirsa televisi di seluruh dunia menangisi kepergiannya, termasuk mantan Perdana Menteri Australia, John Howard. Orang-orang yang mencintai pekerjaannya ketika meninggalkan dunia ini akan dikenang dan dirindukan oleh dunia ini karena mereka melakukannya dengan bahagia dan juga membuat orang-orang di sekelilingnya bahagia. Mungkin benar apa yang dikatakan oleh tokoh komedi George Burns yang

dengan yakinnya mengatakan bahwa lebih baik gagal melakukan apa yang kita cintai daripada sukses melakukan hal yang kita benci.

Jika Anda ingin mengetahui bahwa apa yang Anda kerjakan sekarang benar-benar merupakan panggilan hati Anda, cobalah renungkan kalimat-kalimat berikut ini.

1. Anda tetap dengan senang melakukan pekerjaan Anda, bahkan dalam kasus terburuk, jika Anda tidak dibayar satu sen pun.
2. Anda tidak semata-mata fokus pada hasil tetapi lebih memperhatikan proses kemajuan diri Anda.
3. Anda tidak selalu mencari jalan pintas dalam menjalankan tugas Anda, namun Anda mencari jalan, bahkan jika perlu yang tersulit sekalipun untuk meningkatkan hasil yang Anda inginkan.
4. Anda melakukan pekerjaan ini tanpa beban, dan merasa bahwa Anda tidak dapat melakukan pekerjaan lainnya sebaik pekerjaan ini.
5. Sambil Anda bekerja, waktu berlalu dengan cepat.
6. Anda terus dipacu untuk menjadi yang lebih baik setiap harinya.
7. Motivasi atau prioritas utama Anda bukan uang semata tetapi menjadi yang terbaik dalam mengerjakan hal yang paling Anda senangi.

Saya yakin jika Anda setuju dengan pernyataan tersebut dan membandingkan perasaan Anda dengan pekerjaan yang saat ini Anda kerjakan, Anda akan segera memahami apa yang Anda cintai dalam hidup ini. John Maxwell membagikan kalimat bijaknya yang berbunyi, *"Orang akan bekerja selama delapan jam karena sebuah gaji, namun akan bekerja selama sepuluh jam untuk atasan yang baik dan akan bekerja dua puluh empat jam untuk pekerjaan yang dicintainya."*

Champion's Lesson

Temukanlah *desire* Anda dengan mencocokkan pekerjaan yang saat ini Anda tekuni dengan ketujuh pernyataan tadi. Jika sebagian besar jawaban Anda adalah "TIDAK" mulailah memikirkan untuk mencari pekerjaan yang lebih cocok. Namun jika sampai saat ini Anda belum menemukannya, Anda sebaiknya mengubah sikap pandang Anda pada pekerjaan Anda sekarang dan berikanlah yang terbaik. Lengkapilah pernyataan berikut ini:

Jika Anda dapat mengerjakan apa saja yang paling Anda sukai, dan dijamin Anda tak akan gagal, pekerjaan apakah yang akan menjadi pilihan Anda?

"Pekerjaan yang paling ingin saya kerjakan adalah ____________

____."

Jika Anda tidak dapat menjawab pertanyaan tadi dengan cepat, latihan berikut ini mungkin mampu membantu Anda. Sebutkan pekerjaan-pekerjaan yang tidak ingin Anda kerjakan. "Saya tidak menyukai pekerjaan yang berhubungan dengan:

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____
5. ____

Lesson 25

Create Your Own Opportunity

Opportunity only shows up one time if you wait but several times if you hustle.

(Darmadi Darmawangsa)

Penabuh drum terkenal Phil Collins tidak pernah bermimpi untuk menjadi penyanyi utama grup Genesis. Pada saat penyanyi utama Genesis keluar dan belum ditemukan pengganti yang cocok, Phil mengajukan diri untuk mengisi posisi itu, dan ternyata keberhasilan yang kini diraih Phil mampu melebihi keberhasilan seluruh anggota grup Genesis lainnya. Jika Phil tetap ngotot untuk menjadi penabuh drum, mungkin nasibnya tidak akan jauh berbeda dengan anggota lainnya.



Phil Collins
www.cduson.com

Demikian halnya dengan penyanyi terkenal Nat King Cole yang memulai kariernya sebagai pemain piano di bar. Kebetulan sang penyanyi tidak datang, Nat King Cole meminta kepada produser agar diberi kesempatan untuk mengisi posisi tersebut. Alhasil, Nat King Cole lebih dikenang sebagai penyanyi ketimbang pemain piano. Kedua penyanyi yang berbeda

era ini menemukan kesuksesan mereka pada bidang lain di luar *comfort zone* mereka. Ingatlah, tanpa keluar dari zona nyaman Anda dan menerima perubahan sebagai suatu hal yang positif, Anda tidak akan pernah bertumbuh.

Ruud van Nistelroy, pemain sepak bola asal Belanda yang pernah bermain untuk klub *Manchester United* merupakan salah seorang pemain yang mengoleksi gol terbanyak, baik ketika bermain di liga Inggris maupun ketika ia ditransfer ke liga Spanyol. Mau tahu apa rahasia di balik banyaknya gol yang mampu ia jaringkan ke gawang lawan? Jawabannya sederhana, Ruud setiap kali mampu berada di lokasi di mana bola berada. Bagaimana bisa? Karena Ruud selalu bergerak, baik ketika ada bola maupun tidak ada. Ia terus bergerak di daerah gawang lawan, dan pemain satu timnya selalu menemukan Ruud dalam posisi tidak terjaga. Terlihat mudah? Tidak juga, karena lebih banyak pemain yang menanti dengan pasif agar bola disodorkan kepada mereka. Orang-orang seperti inilah yang menanti satu kesempatan dalam hidupnya untuk menggapai sukses. Sama seperti Ruud, kita harus memiliki naluri untuk terus bergerak, baik kesempatan itu sudah berada di depan mata kita atau bahkan ketika belum terlihat sebagai peluang. Sikap mengambil tindakan dan bergerak inilah yang akan mendekatkan kita pada kesempatan dalam hidup ini. Tepat sekali, kesempatan akan muncul berkali-kali bagi mereka yang tidak diam menunggu, tetapi bergerak dan bersiap menyambut kesempatan itu.

Champion's Lesson

Comfort zone adalah musuh dari kesuksesan yang membuat banyak orang ketakutan dan tidak pernah mencoba sesuatu yang mungkin merupakan tiket mereka mencapai kesuksesan. Untuk bertumbuh dan berubah, kita perlu keluar dari zona nyaman kita. Tulislah lima risiko yang harus Anda tempuh untuk berada pada kondisi yang Anda inginkan. Contoh jika Anda ingin menurunkan berat badan Anda 10 kg, lima risiko yang perlu Anda ambil:

1. Mengurangi makanan yang berlemak.
2. Makan buah-buahan dan sayur.
3. Berolahraga secara rutin minimum 45 menit setiap hari.
4. Hentikan kebiasaan memakan cemilan.
5. Kurangi makanan yang manis.

Sekarang giliran Anda, "Lima risiko yang perlu saya ambil adalah":

1. ____

2. ____

3. ____

4.____

5.____

Lesson 26

Dance 'till It Rains



It's a little like wrestling a gorilla. You don't quit when you're tired, you quit when the gorilla is tired.

(Robert Strauss)



Kebanyakan orang melalui hidup ini tanpa menemukan apa yang paling diinginkannya. Mereka melalui hidup ini tanpa semangat, bahkan bersyukur ketika berhasil melaluinya walaupun tanpa menoreh prestasi yang sebenarnya mampu mereka gapai. Saya yakin banyak orang yang menyadari bahwa mereka belum memberikan 100% kemampuan terbaik mereka di dalam hidup ini. Bahkan, banyak yang menjawab bahwa mereka hanya memberikan 30%–50% kemampuan terbaik mereka. Thomas Edison bahkan pernah berkata bahwa jika manusia dapat menggunakan seluruh kemampuannya, mereka akan terkaget-kaget melihat hasil yang diraihnya.

Robert Strauss menjelaskan dengan sederhana bagaimana seseorang berjuang dalam mempertahankan hidupnya ketika ia diserang oleh seekor gorila yang dapat merenggut nyawanya. Strauss berkata bahwa siapa pun yang berada dalam kondisi ini, tidak akan berhenti ketika ia lelah, ia hanya akan berhenti jika gorila itu lelah. Jika tidak, nama kita hanya tinggal kenangan. Hal yang sama harus kita terapkan dalam menghadapi hidup ini. Bersikaplah pantang menyerah sebelum mengalahkan tantangan yang

diberikan hidup ini. Jika Anda terus berfokus untuk menyelesaikan pertandingan dalam hidup ini, Anda akhirnya akan keluar sebagai pemenang.

Suku Massai adalah suku primitif yang tinggal di wilayah Kenya, Afrika Tengah. Perubahan musim yang radikal sering kali mengakibatkan masa kekeringan yang berkepanjangan dan tidak sedikit binatang dan manusia mati kehausan. Suku Massai memiliki kebiasaan ritual dengan melakukan tarian dan bernyanyi agar para Dewa segera menurunkan hujan. Namun, satu mukjizat terjadi di sebuah suku kecil Massai. Setiap kali mereka menari dan menyanyi, 100% hujan pasti turun. Dibandingkan dengan suku Massai lainnya, suku yang lain ketika menyanyi dan menari ada kalanya hujan turun namun ada kalanya juga hujan tidak turun. Berita mengenai kemampuan ajaib suku kecil ini tersiar sampai-sampai ahli arkeologi, ahli cuaca, dan para ahli dari dunia barat datang ke suku tersebut untuk meneliti mukjizat yang terjadi.

Setelah melakukan penelitian selama berbulan-bulan, mengamati suku ini menari dan menyanyi, akhirnya para ahli sepakat bahwa suku yang satu ini memang mampu mendatangkan 100% hujan di tanah mereka. Apakah Anda ingin mengetahui rahasianya? Ketika para ahli membandingkan suku Massai lainnya yang menari, mereka ada yang menari selama tiga hari kemudian berhenti, ada juga yang menari sampai lima hari dan kemudian berhenti ketika hujan tidak kunjung datang. Suku Massai yang selalu berhasil mendatangkan hujan, selidik punya selidik, ternyata tidak melakukan hal yang terlalu berbeda, bahkan lagu dan cara menarinya sama persis dengan suku Massai lainnya. Satu-satunya perbedaan adalah, setiap kali mereka menari dan menyanyi, mereka tidak akan berhenti sampai hujan turun. Jika dibutuhkan waktu tiga hari sampai hujan turun, mereka akan menari selama tiga hari. Jika dibutuhkan waktu tujuh hari untuk mendatangkan hujan, mereka akan menari selama tujuh hari sampai turunnya hujan. Prinsip sederhana yang mereka pegang adalah MEREKA AKAN TERUS MENARI SAMPAI HUJAN TURUN! Kalau belum juga turun… MEREKA AKAN TERUS MENARI! Rahasia sederhana inilah yang sering kali menjadi rahasia bagi para juara sejati di bidangnya.



Begitu banyak orang ingin menjadi juara dalam hidup ini namun hanya sedikit yang memiliki keyakinan yang sedemikian kuat, mampu bertahan menghadapi kegagalan demi kegagalan. Mereka mampu bertahan karena mereka memegang prinsip “Saya Yakin oleh sebab itu Saya Melihat”, bukannya seperti umumnya rata-rata orang yang berprinsip “Saya Melihat baru Saya Percaya”. Buatlah keyakinan Anda menjadi sesuatu yang tidak tergoyahkan bahkan oleh kegagalan demi kegagalan, niscaya Anda akan bertemu dengan mimpi Anda dalam waktu yang dekat. Dr. Denis Waitley memberikan kekuatan dalam kalimat bijaksananya, *“Janganlah berlama-lama di dalam masalah Anda, berfokuslah pada apa yang ingin Anda kerjakan berikutnya. Luangkanlah seluruh energi Anda untuk mencari jawaban atas tantangan hidup ini.”*

Champion's Lesson

Jika saat ini Anda merasa lelah dan putus asa, ingatlah agar jangan terlalu cepat patah semangat sebelum Anda mampu mengalahkan tantangan yang diberikan oleh hidup ini kepada Anda. Sama seperti ketika seseorang bergulat melawan seekor gorila, ia tidak akan berhenti karena ia lelah, ia hanya boleh berhenti ketika si gorila terlebih dahulu lelah.

Ayo, bangkitkan kembali semangat Anda! Siapa dua orang yang Anda tahu dapat membangkitkan semangat Anda ketika Anda sudah hampir menyerah.

1. ______________________ 2. ______________________

Carilah mereka dan berkumpullah dengan mereka yang memiliki semangat yang tinggi.

Lesson 27

Champion's Habits

First we form habits then they form us. Conquer your bad habits, or they will eventually conquer you.

(Dr. Rob Gilbert)

Thomas Watson, pendiri IBM, pernah bercerita mengenai seorang tua dan kawanan angsa liar. Bapak tua ini hidup di pinggir danau yang setiap musim dingin menjadi tempat persinggahan sementara sebelum kawanan angsa terbang ke tempat yang bercuaca hangat. Pada suatu hari, badai musim dingin menghantam danau itu sehingga beberapa angsa terperangkap tanpa makanan. Si bapak tua merasa iba dengan kondisi binatang-binatang itu dan mulai memberikan makan kepada kawanan itu setiap hari. Kenikmatan ini menarik lebih banyak lagi angsa-angsa lain yang ikut bergabung menyantap makanan gratis dari si bapak. Lambat laun, kawanan angsa itu lupa bahwa mereka semestinya sudah harus terbang ke daerah yang lebih hangat. Mereka memilih terus menikmati kemurahan hati bapak tua itu. Pada suatu hari dalam musim dingin itu, si bapak tua meninggal dunia karena lanjut usia. Tanpa ada orang lain yang memberi makan, ratusan angsa-angsa malas itu akhirnya mati kelaparan.

Kebiasaan buruk dimulai dengan suatu kesempatan mudah demi kesempatan mudah, yang tanpa disadari akhirnya menjadi kebiasaan per-

manen. Seorang juara sangat menyadari bahwa ia tidak boleh terlena dengan kesuksesan sementara. Jawablah pertanyaan saya ini, berapa kali dalam seumur hidup Anda menggosok gigi? Saya yakin, puluhan ribu kali. Apa yang terjadi jika Anda berpikir, karena telah melakukannya setiap hari, Anda ingin berhenti melakukannya selama satu bulan ke depan? Saya yakin Anda mengerti maksud saya. Hal yang sama juga berlaku untuk motivasi diri; Anda tidak bisa hanya mengikuti beberapa seminar atau mendengarkan beberapa kaset motivasi dan tidak merasa membutuhkan motivasi lagi. Lihatlah iklan program diet yang gencar di media cetak. Saya yakin jika Anda mengikutinya Anda dapat menurunkan berat badan Anda, namun hanya untuk sementara. Mengapa? Karena jika Anda tidak mengubah kebiasaan hidup sehat dan pola makan yang sehat, sukses Anda dalam menurunkan berat badan hanyalah suatu tujuan dan setelah tercapai tidak memiliki *drive* yang kuat untuk dipertahankan.

Larry Bird pemain legendaris *Boston Celtics* merupakan contoh pemain yang memiliki disiplin tinggi dan kebiasaan yang positif. Larry adalah pemain basket yang mempunyai angka statistik yang tinggi untuk lemparan *free-throw*. Saking bagusnya rata-rata lemparannya, sebuah perusahaan *soft-drink* mengontrak Larry untuk membuat iklan komersial di mana Larry harus melempar bola supaya tidak masuk ke sasaran. Sembilan lemparan pertama secara berturut-turut masuk walaupun Larry menginginkan lemparan itu tidak masuk. Sungguh kebiasaan positif yang sulit untuk dihilangkan. Banyak orang yang dapat memulai sesuatu hal, namun begitu mudah berhenti ketika masalah datang. Ada sebuah pepatah yang sangat menggembar-gemborkan langkah pertama; dikatakan bahwa dengan mengambil langkah pertama (*action*), Anda telah menyelesaikan 50% kesuksesan Anda. Pepatah ini telalu naif karena kesuksesan Anda lebih bergantung pada cara Anda secara konsisten, persisten, dan pantang menyerah untuk tetap menghidupkan momentum dari tindakan Anda. Sebelum Anda mampu mengubah *action* itu menjadi *habit* (kebiasaan), sukses Anda tidak akan lama. Inilah rahasia yang paling utama dan jitu jika Anda ingin meraih sukses yang berkesinambungan.

Champion's Lesson

Pilihlah dua kebiasaan buruk yang ingin Anda ubah. Berpeganglah teguh selama dua bulan ke depan untuk mengubahnya menjadi kebiasaan positif yang permanen. Dua kebiasaan buruk yang ingin saya ubah dalam dua bulan ke depan adalah:

1. ______________________ 2. ______________________

Lesson 28

The Road to Success

The gem cannot be polished without friction, nor man perfected without trials.

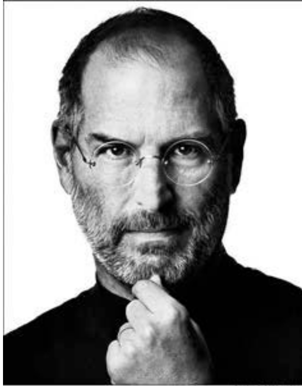
(Chinese Proverb)

Sering kali kita melihat orang-orang sukses sepertinya mempunyai sedikit masalah dalam mencapai kesuksesannya, padahal sesungguhnya di balik kesuksesan besar yang dimilikinya tersusun banyak sekali kegagalan-kegagalan yang pernah dialami. Kegagalan-kegagalan tersebut dijadikan guru-guru terbaiknya untuk mengambil keputusan yang lebih tepat dan bijaksana di kemudian hari.

Kehancuran pesawat ulang alik Challenger pada tahun 2003 tidak dilihat oleh NASA sebagai suatu momen untuk menghentikan segala kegiatan antariksa. NASA bahkan menginvestasikan uang lebih besar lagi berjumlah miliaran dolar untuk menemukan penyebabnya dan belajar dari kesalahan itu. Alhasil, penerbangan berikutnya yang diluncurkan pada tahun 2005 berhasil, dan penerbangan kali ini dilakukan dengan pesawat yang jauh lebih aman yang dirancang berdasarkan kegagalan sebelumnya.

Seorang juara terbentuk berkat hasil polesan kegagalan. Terimalah kegagalan sebagai latihan untuk pertandingan sukses masa mendatang.

Pernahkah Anda mendengar seseorang yang sangat bersyukur dengan kegagalan demi kegagalan dalam hidupnya? Simaklah kegagalan demi kegagalan CEO Apple Computer, Steve Jobs. Awalnya ia lahir dari seorang wanita yang tidak menikah sehingga ia ditakdirkan untuk diadopsi. SYUKUR! Kemudian, ketika Steve berusia 17 tahun, walaupun orang tua angkatnya dengan setengah mati membiayainya masuk ke salah satu sekolah yang termahal di Amerika Serikat, ia memutuskan untuk *drop out*. SYUKUR! Steve mulai membangun mimpinya mengenai Apple Computer ketika berumur 20 tahun, dan dalam waktu satu dekade saja perusahaannya telah bernilai US$2 miliar! Namun, ketika ia menemukan Macintosh, ia dipecat. SYUKUR! Maka ia membangun NeXT dalam lima tahun dan Apple membeli NeXT sehingga Steve kembali ke Apple. SYUKUR! Semua kegagalan dalam hidupnya membawa Steve Jobs menemukan kesuksesan yang mempunyai nilai yang teramat dalam.



Steve Jobs
www.tmgcanada.files.wordpress.com

Anda tidak dapat menghubungkan titik demi titik di dalam kehidupan ini dengan melihat ke depan. Anda hanya dapat melihat titik-titik tersebut terhubungkan ketika Anda melihat ke belakang. Anda mungkin tidak memahami kegagalan demi kegagalan saat ini, tetapi percayalah suatu saat nanti Anda akan sangat mengerti dan menghargai nilai dari kegagalan. Ingatlah, kegagalan adalah sukses yang tertunda, dan setiap kegagalan adalah batu loncatan penting untuk sebuah kesuksesan, semua bergantung pada bagaimana Anda melihatnya. Kesuksesan sejati adalah sesuatu yang begitu berharga sehingga sewajarnya tidak mudah maupun murah untuk diraih.

Champion's Lesson

Tuliskanlah tiga kegagalan yang masih Anda renungkan dan menghantui hidup Anda. Lihatlah kegagalan itu sebagai latihan-latihan yang akan memperkuat Anda menghadapi tantangan hidup ini dan berilah arti yang positif bagi ketiga kegagalan Anda.

Kegagalan saya:	Arti positif dari kegagalan saya:
1. ____________________	________________________________
2. ____________________	________________________________
3. ____________________	________________________________

Lesson 29

Lorenzo's Oil

Nothing in the world can take the place of persistence. Talent will not; nothing is more common than unsuccessful men with talent. Genius will not; unrewarded genius is almost a proverb. Education will not; the world is full of educated derelicts. Persistence and determination alone are omnipotent. The slogan 'press on' has solved and always will solve the problems of human race.

(Calvin Coolidge)

Tepat apa yang dikatakan pemain *baseball* legendaris ini ketika ditanya wartawan, *"Siapa lawan yang paling Anda takuti?"* Babe Ruth pun menjawab, *"Sangat sulit bagi saya untuk mengalahkan orang-orang yang tidak mengenal kata menyerah."* Sering kali yang membedakan antara orang yang sukses dan orang yang hanya mencapai prestasi biasa, adalah semangat pantang menyerah. Orang-orang sukses tidak selalu mempunyai kepintaran atau latar belakang yang lebih baik. Letak kesuksesan sering kali ditentukan oleh kemauan untuk mengambil satu langkah lagi ketika banyak orang justru berhenti mencoba. Mereka tidak membatasi pandangannya mengenai kesuksesan ataupun kegagalan. Jika gagal, mereka akan terus mencoba, mengubah strategi, dan mencoba sekali lagi.

Tidak heran Calvin Coolidge, mantan presiden Amerika Serikat, menggarisbawahi bahwa tiada hal yang dapat menggantikan semangat pantang menyerah, bahkan hal itu mampu mengalahkan talenta dan kepintaran

sekalipun. Ia menambahkan juga bahwa sering kali yang dibutuhkan hanya semangat terus maju yang dapat menyelesaikan masalah-masalah hidup yang terumit. Film *Lorenzo's Oil* (diperankan oleh Susan Sarandon dan Nick Nolte) adalah sebuah film yang diangkat dari kisah nyata seorang anak bernama Lorenzo Odone pada tahun 1985. Lorenzo menderita sebuah penyakit turunan yang parah dan tidak dapat disembuhkan pada saat itu, yaitu suatu penyakit yang mengakibatkan kerusakan sistem saraf dan dapat menyebabkan kebutaan, bisu, serta si penderita tidak mampu menggerakkan anggota tubuhnya. Augusto, sang ayah, hanya mempunyai satu hasrat, yakni melihat anaknya dapat hidup normal. Tanpa mempunyai latar belakang kedokteran sama sekali, ia berusaha siang dan malam selama bertahun-tahun mempelajari penyakit ini. Semua dokter, yang terbaik sekalipun, angkat tangan dan memvonis Lorenzo hanya mampu bertahan selama dua tahun. Ketika sang ayah meminta opini seorang dokter ahli untuk buku-buku ilmiah kedokteran, dengan nada sinis dokter itu mengatakan untuk berhenti membuang-buang waktu. Suami-istri ini menolak untuk berhenti meskipun kemungkinan besar semua yang mereka lakukan memang hanya sia-sia dan omong kosong belaka, tiada jaminan maupun peluang. Namun apa yang terjadi adalah keajaiban, mereka berhasil menemukan obat penyakit itu! Obat minyak dari buah zaitun (*olive*). Luar biasa, hanya dengan kegigihan yang berfokus pada setitik harapan saja anaknya akhirnya berangsur-angsur pulih.

Bayangkan, kasih sayang kedua orang tua ini mampu membuka pintu harapan ribuan anak penderita lainnya di seluruh dunia. "Neraka" diizinkan Tuhan terjadi bagi keluarga Odone supaya obat penyakit ini ditemukan. Tuhan memakai keluarga Odone sebagai jalan keluar kesembuhan keluarga lainnya. Yakinkan diri Anda bahwa apa pun yang Anda alami dan perjuangkan dapat memberi hikmah positif untuk dipelajari bagi Anda sendiri maupun dunia. Yakinlah, bahwa Tuhan tidak pernah memberikan tantangan yang melebihi kemampuan kita.

Champion's Lesson

Setelah Anda mengambil tindakan awal untuk mengejar tujuan hidup Anda, teruslah memperkuat semangat Anda secara konsisten dan persisten sampai usaha Anda terwujud! Jika gagal, coba sekali lagi! Jangan mudah putus asa karena semangat pantang menyerahlah yang pada akhirnya membedakan apakah Anda seorang juara atau pecundang. Selama Anda tidak berhenti mencoba, Anda belum gagal. Hanya ketika Anda menyerah barulah Anda dikatakan gagal abadi.

Jangan berhenti apa pun alasan yang diperhadapkan, jangan kaget apabila suatu hari nanti Anda berhasil mengubah hal yang tidak mungkin menjadi mungkin. Carilah VCD Lorenzo's Oil dan tontonlah film itu, saya yakin Anda akan bangkit dengan lebih bersemangat lagi.

Lesson 30

Winning Your Customer's Heart

The most basic and powerful way to connect to another person is to listen. Just listen. Perhaps the most important thing we ever give each other is our attention.

(Rachel Naomi Remen)

Dalam banyak *training* yang saya berikan kepada *sales people* saya selalu mengajukan pertanyaan menarik untuk mengetahui kondisi para *sales* dalam pekerjaan mereka sehari-hari. Pertanyaan yang saya ajukan adalah, "*Bagaimana pandangan Anda terhadap pelanggan Anda?*" Tidak jarang saya mendengar jawaban yang negatif dan sumbang dilontarkan para *sales* kepada saya. Ada yang mengatakan bahwa pelanggan mereka bawel, tidak pernah dapat dipuaskan, hanya mau untung. Dari setiap jawaban yang diberikan, saya dapat menerka bagaimana *performace* para *sales people*, apakah mereka akan sukses atau tidak dalam bisnis mereka. Anda tentu setuju bahwa seorang *sales people* yang tidak menyukai pelanggannya akan menjurus pada pelayanan yang tidak optimal, dan ujung-ujungnya dapat menggagalkan transaksi mereka. Kebanyakan *sales people* saat ini melihat pelanggan mereka sebagai *income* bagi mereka, sehingga tidak jarang mereka hanya memikirkan diri sendiri dan sedikit memikirkan kepentingan dan keperluan pelanggan mereka. Saya sangat yakin jika para *sales people* mulai membuka diri dengan

berusaha mendengar dengan sebaik-baiknya keinginan pelanggannya dan mengesampingkan untuk sementara komisi yang akan diterimanya, ia akan lebih mudah menutup transaksi dan menjadi sukses di bidangnya.

Seorang sahabat saya, Minoru Asai, pakar *training* dalam *real estate* dari Jepang mengajarkan kepada saya sebuah teknik sederhana yang mendapatkan hasil nyata secara sangat mengagumkan. Rahasia memenangkan hati pelanggan semua didasari oleh teknik ini. Ia meminta saya untuk mengganti cara saya berkomunikasi dengan setiap orang yang saya jumpai, khususnya mereka yang dikategorikan sebagai pelanggan. Setiap bertemu dengan seorang pelanggan baru ataupun orang lain, ia meminta saya untuk tidak banyak berkata-kata selain mendengarkan apa yang diceritakan pelanggan dan mengajukan pertanyaan agar pelanggan dapat berbicara. Hal ini saya ajarkan kepada para agen penjualan saya dan hasilnya sangat menakjubkan ketika diterapkan dalam satu bulan setelah pelatihan.

Saya juga pernah menggunakan cara ini ketika bertemu salah seorang *area sales manager* cabang sebuah bank di Semarang. Saya berusaha memberikan fokus terhadapnya dan dalam waktu 30 menit ia seakan-akan menemukan kawan lama yang mau mendengarkan dan dapat memahami masalah yang dihadapinya. Baru-baru ini, ia mengirimkan berita bahwa ia baru saja diangkat menjadi *Regional Sales Manager* di Makassar, ia dengan semangat memberitahukan kepada saya bagaimana buku pertama saya menjadi pedoman bukan hanya bagi dirinya tetapi bagi seluruh tim yang dipimpinnya. Saya yakin pertemuan saya selama tiga puluh menit membuat sahabat saya ini menemukan kawan yang berusaha mengerti keadaan dan mendengarkan ceritanya dengan sepenuh hati. Jika Anda ingin menjadi seorang yang spesial di pekerjaan Anda, taruhlah pelanggan Anda sebagai seorang yang spesial terlebih dahulu. Mereka ingin diperhatikan, didengarkan, dan dipahami. Inilah teknik yang sekaligus dapat membuat seseorang merasakan bahwa dirinya penting dan dihargai. Salah satu strategi rahasia untuk memenangkan banyak orang di dalam kehidupan ini tidak lain tidak bukan adalah membuat mereka merasa penting dan merasa diperhatikan.

Champion's Lesson

Cobalah selama satu bulan ke depan menggunakan teknik-teknik berikut ini:

1. Kurangilah porsi bicara Anda dan berikanlah kesempatan kepada orang lain untuk berbicara.
2. Luangkan 100% perhatian Anda kepada lawan bicara Anda, dan nantikanlah hasil yang tak terduga.
3. Berilah senyum yang tulus dari dalam hati kepada setiap orang yang Anda temui.
4. Sapalah pelanggan Anda seperti kawan lama yang sudah lama Anda tidak berjumpa.
5. Perlakukanlah mereka seperti orang yang terpenting dalam hidup Anda.
6. Janganlah lupa menyebutkan nama mereka, karena nama adalah bunyi termerdu sekaligus terpenting bagi pelangan Anda.
7. Buatlah pelanggan Anda merasa sebagai orang yang penting sehingga meningkatkan citra dirinya.
8. Visualisasikan pelanggan Anda sebagai orang yang baik,
9. Berusahalah mencari hal-hal yang positif dari pelanggan Anda,
10. Tebarkanlah semangat positif kepada orang-orang di sekeliling Anda, dan sebagai hasilnya nantikanlah hasil yang positif dalam karier dan bisnis Anda.

Selamat mencoba!

Life's Journey

*Do not undermine your worth by comparing
yourself with others.*

*It is because we are different that each
of us is special.*

*Do not set your goals by what other people
deem important.*

Only you know what is best for you.

*Do not take for granted the things closest
to your heart.*

*Cling to them as you would your life,
for without them, life is meaningless.*

*Do not let your life slip through your fingers
by living in the past nor for the future.*

*By living your life one day at a time, you live all
of the days of your life.*

*Do not give up when you still have something
to give.*

*Nothing is really over until the moment
you stop trying.*

*Do not be afraid to admit that you are less
than perfect.*

*It is this fragile thread that binds us
to each other.*

Do not be afraid to encounter risks.

*It is by taking chances that we learn how
to be brave.*

Do not shut love out of your life by saying it is impossible to find.

The quickest way to receive love is to give love.

The fastest way to lose love is to hold it too tightly.

In addition, the best way to keep love is to give it wings.

Do not dismiss your dreams.

To be without dreams is to be without hope.

To be without hope is to be without purpose.

Do not run through life so fast that you forget not only where you have been,

but also where you are going.

Life is not a race, but a journey to be savored each step of the way.

Don't forget a person's greatest emotional need is to feel appreciated.

Don't be afraid to learn.

Knowledge is weightless, a treasure you can always carry easily.

Don't use time or words carelessly.

Neither can be retrieved.

Yesterday is history, Tomorrow is mystery,
and today is a gift.
That's why we called it the present.

— Author Unknown

Lesson 31

Watch Out Your WORDS!

Keep your thoughts positive because your thoughts become your words.
Keep your words positive because your words become your behaviors.
Keep your behaviors positive because your behaviors become your habits.
Keep your habits positive because your habits become your values.
Keep your values positive because your values become your destiny.

(Mahatma Gandhi)

Di dalam buku *best selling Blink* karya Malcolm Gladwell diceritakan sebuah eksperimen yang menarik mengenai pengaruh kata-kata di dalam kehidupan kita. Seorang psikolog bernama John Bargh mengadakan suatu riset dengan menguji sekumpulan anak muda yang diminta datang ke kantornya untuk mengikuti sebuah tes. Terlebih dahulu para mahasiswa harus melewati koridor yang cukup panjang untuk sampai ke ruangan tes. Tes yang diberikan berisi sepuluh kalimat yang masing-masing terdiri atas empat kata dengan susunan yang diacak. Para mahasiswa diminta untuk menyusun agar kalimat itu menjadi kalimat yang benar susunannya. Tanpa sepengetahuan mereka, pada setiap kalimat itu diselipkan kata yang berhubungan dengan "orang tua", seperti kata khawatir, tua, sendirian, kerutan, dan lain sebagainya. Setelah menyelesaikan tes yang mudah itu, para mahasiswa diminta untuk kembali berjalan menyusuri koridor yang panjang. Penemuan yang sangat mengherankan, para mahasiswa berjalan lebih pelan dibandingkan ketika mereka pertama kali datang melewati koridor itu. Mereka "tiba-tiba" berperilaku seperti orang lanjut usia.

Penelitian lain dilanjutkan untuk membuktikan pengaruh kata-kata terhadap manusia. Dua kelompok mahasiswa diminta menjawab empat puluh dua pertanyaan. Kelompok pertama diminta untuk meluangkan waktu selama lima menit membayangkan diri mereka sebagai dosen sebelum mengerjakan tugasnya. Kelompok kedua diminta untuk melakukan hal yang sama namun kali ini membayangkan diri mereka sebagai kelompok perusuh sepak bola sebelum mengerjakan tes itu. Alhasil, kelompok yang membayangkan diri mereka sebagai dosen mencapai jawaban yang benar sebesar 55,2 persen, sedangkan kelompok yang membayangkan diri mereka sebagai perusuh hanya mendapat 42,6 persen jawaban yang benar. Kelompok "dosen" bukanlah mahasiswa yang lebih cerdas dibandingkan dengan kelompok "perusuh". Hal yang membedakan hasil mereka adalah karena secara bawah sadar masing-masing kelompok memikirkan citra diri yang berbeda. Kelompok 'dosen' mampu melihat citra diri seorang dosen yang melekat dan menjadi bagian dalam diri mereka, sedangkan kelompok 'perusuh' telanjur memberikan "label" sebagai kelompok yang memiliki citra diri yang rendah.

Tepat seperti apa yang diingatkan oleh pemimpin India, Mahatma Gandhi, yang mengatakan bahwa jagalah pikiran Anda untuk tetap positif karena pikiran Anda akan berubah menjadi kata-kata; jagalah juga kata-kata yang Anda pergunakan karena kata-kata itu akan berubah menjadi perilaku; jagalah perilaku Anda karena perilaku itu akan berubah menjadi kebiasaan; jagalah kebiasaan Anda karena kebiasaan itu akan menjelma menjadi nilai-nilai yang Anda junjung dalam hidup Anda; jagalah nilai-nilai hidup Anda karena inilah yang akan menentukan tujuan hidup Anda. Berhati-hatilah memberikan "label", baik kepada diri Anda sendiri ataupun kepada orang lain, karena kata-kata Anda dapat meresap masuk sehingga dapat memengaruhi *self-concept* (citra diri) seseorang. Jika Anda adalah seorang pemimpin, guru, orangtua, atau seorang yang dihargai oleh orang lain, gunakanlah kata-kata yang mendorong dan positif jika Anda menginginkan hasil yang lebih baik.

Champion's Lesson

Selama satu bulan ke depan, berilah pujian dan komentar positif kepada orang-orang yang Anda jumpai, niscaya Anda akan menjadi "magnet" yang kuat menarik orang lain berbuat baik kepada Anda.

Lakukan juga penegasan ulang selama satu bulan ke depan dan katakanlah kepada diri Anda dengan lantang dan keras:

"Saya yang terbaik."
"Saya akan menuntaskan semua pekerjaan saya hari ini."
"Hari ini adalah hari yang terbaik dalam hidup saya."

Lesson 32

Five Minutes More

A hero is no braver than anyone else; he is only brave five minutes longer.

(Ralph Waldo Emerson)

Napoleon Bonaparte sering diasosiasikan sebagai jenderal perang Prancis terhebat pada zamannya. Namun, catatan hitam akan kekalahannya di Waterloo atas tentara Inggris yang dipimpin oleh Duke of Wellington membuat banyak orang bertanya-tanya apa yang menjadi penyebab kekalahan jenderal yang sangat disegani ini? Beberapa wartawan penasaran ingin mewawancarai Napoleon ketika ia di penjara. Seorang wartawan bertanya, *"Pak Jenderal, bisa Anda ceritakan mengapa tentara Inggris mengalahkan Anda di pertempuran Waterloo? Apakah mereka memiliki tentara yang lebih kuat?"* Dari kegelapan penjara terdengar suara dingin Napoleon yang berkata, *"Tidak."* Wartawan itu bertanya lagi dengan penuh keingintahuan, *"Apakah karena mereka memiliki senjata yang lebih canggih?"* Sekali lagi Napoleon menjawab, *"Tidak."* Wartawan itu bertanya lagi, *"Kalau begitu, mengapa Anda kalah pada pertempuran itu?"* Keheningan berlangsung cukup lama sampai akhirnya Napoleon memberikan jawaban yang patut kita simak dalam kehidupan kita. Napoleon menjawab, "Tentara Prancis kalah dari tentara Inggris ka-

rena mereka berperang lima menit lebih lama dibandingkan tentara kami."
Tentu cara berperang saat ini sangat berbeda jauh dibandingkan dengan zaman Napoleon. Namun, ada satu kenyataan yang tidak berubah sampai saat ini, yaitu mereka yang berperang dan mampu berjuang lebih lamalah yang akan memenangkan pertandingan.



Dalam kehidupan ini, kita sering diperhadapkan dengan hal-hal yang penuh kekecewaan dan kegagalan, dan hal-hal ini sering membatasi pandangan kita terhadap kesuksesan yang sebentar lagi kita raih. Thomas Edison bahkan mengingatkan bahwa kelemahan terbesar dari diri kita adalah ketika kita menyerah, dan cara yang paling pasti untuk meraih kesuksesan adalah dengan mencoba sekali lagi. Setiap kali Anda ingin menyerah, ingatlah bahwa tentara Inggris bertempur lima menit lebih lama lagi. Hadapilah hidup ini lima menit lebih lama lagi.

Champion's Lesson

Apa arti dari lima menit dalam hidup Anda? Setiap kali Anda ingin menyerah, ingatlah lima menit yang berharga yang sering membedakan antara mereka yang juara dan pecundang.

Cobalah terapkan tip berikut ini, selama 14 hari ke depan, saya menantang Anda untuk tidak mengeluhkan kondisi Anda, dan juga mulailah untuk tidak mencari alasan dan kambing hitam atas masalah Anda. Bangkitkan semangat antusias di dalam diri Anda!

Lesson 33

The Bigger Your Question, the Bigger Your Success

Successful people ask better questions, and as a result, they get better answers.

(Anthony Robbins)

Ada satu hal yang berlaku universal bagi setiap anak kecil, yaitu mereka gemar bertanya dan saya yakin Anda mengerti maksud saya. Pertanyaan seorang anak kecil yang polos sering kali membuat kita tidak mampu memberi jawaban. Pertanyaan yang sederhana sering kali membuat kita membisu seribu bahasa. Seperti halnya dengan anak kecil, kemampuan bertanya perlu dimiliki oleh seorang juara agar dapat mengeluarkan kreativitas serta inspirasi dalam pekerjaannya.

Pertanyaan yang bersifat *open-ended* (terbuka) adalah pertanyaan yang dapat menantang daya pikir imajinasi kita untuk berpikir tanpa batas. Anda dapat mulai mengajukan pertanyaan yang berkualitas dengan menggunakan *Why* (mengapa), *What* (apa), *How* (bagaimana). Ketiga jenis pertanyaan ini dengan sendirinya akan memberikan kemungkinan-kemungkinan yang tak terduga.

Ketika lukisan Rembrant yang berjudul *The Night Watch* dipamerkan di Rijks museum, Amsterdam, kurator museum itu mencoba sebuah

pendekatan yang tidak lazim. Ia melihat kebanyakan pengunjung hanya meluangkan waktu enam menit untuk melihat mahakarya Rembrant. Sang kurator kemudian meminta kepada para pengunjung untuk menuliskan pertanyaan yang ingin ditanyakan mengenai lukisan tersebut. Setelah itu, sang kurator mengumpulkan 50 pertanyaan yang paling bagus dan diurutkan berdasarkan pertanyaan yang paling populer, seperti pertanyaan tentang: Berapa harga lukisan itu? Mengapa Rembrant melukis tokoh di gambar tersebut? Apakah ada kesalahan dalam lukisan tersebut? Gaya lukisan apa yang diperkenalkan Rembrant kala itu? Ia kemudian menempelkan pertanyaan dan jawabannya di ruang sebelum pengunjung masuk dan melihat lukisan Rembrant. Alhasil, waktu yang diluangkan pengunjung berubah dari enam menit menjadi 30 menit. Para pengunjung menjadi lebih tertarik pada lukisan itu, dan berusaha lebih mengerti sejarah di belakang lukisan itu. Kesimpulannya, pertanyaan mampu membangkitkan imajinasi dan menajamkan proses berpikir seseorang.

Fred Smith pendiri Federal Express menemukan inspirasi atas perusahaan yang didirikannya dengan pertanyaan sederhana, *"Mengapa tidak ada satu pun pengiriman ekspres satu hari yang dapat diandalkan?"* Masaru Ibuka, *honorary chairman* Sony, bertanya, *"Mengapa kita tidak membuang fungsi recording dari tape recorder dan membuang speaker dan hanya menaruh headphone di tape recorder tersebut?"* Kemudian terciptalah Sony Walkman. Henry Ford bertanya, *"Mengapa belum ada mesin mobil yang berselinder delapan?"* Semua penemu dan orang sukses di dunia mendapatkan inspirasi sederhana dengan bertanya kepada diri mereka sendiri. Dengan bertanya, seseorang akan mengaktifkan kekuatan pikiran bawah sadar untuk mencari jawaban atas pertanyaannya.

Sekarang, apa yang menjadi pertanyaan Anda untuk membuat diri Anda menjadi sukses? Anthony Robbins sangat setuju bahwa orang-orang sukses mengajukan pertanyaan yang lebih baik dan sebagai hasilnya mereka menemukan jawaban-jawaban yang lebih baik.

Champion's Lesson

Ambillah waktu sejenak untuk bertanya pada diri Anda, contoh, *"Apa yang terjadi jika …?" "Bagaimana agar biaya dapat dipangkas 20%?" "Bagaimana saya mendapat pemasok lain yang memberikan diskon 30%?" "Mengapa kita tidak mengganti aturan yang berlaku saat ini?"* Intinya, jangan membatasi diri Anda untuk melempar sebanyak mungkin pertanyaan yang dapat meningkatkan produktivitas dan kreativitas Anda. Kemudian, tanyakanlah kepada rekan-rekan Anda apakah ide tersebut dapat diterapkan.

Lima pertanyaan kreatif yang ingin Anda tanyakan pada diri Anda dan pekerjaan Anda:

1. ____?
2. ____?
3. ____?
4. ____?
5. ____?

Sebagai tambahan saya memberikan Anda sebuah pertanyaan yang sangat berdaya guna setelah Anda menyelesaikan sebuah pekerjaan penting. Tanyakanlah kepada diri Anda, *"How can I do it better next time?"* (Bagaimana saya dapat melakukannya lebih baik lagi!)

Lesson 34

Show Your Kindness

Treat everyone with politeness, even those who are rude to you - not because they are nice, but because you are.

(Author Unknown)

Pada suatu hari, badai deras menerpa kota Philadelphia, Amerika Serikat. Sepasang suami-istri tua sedang mencari penginapan untuk berteduh pada malam itu. Ketika mereka bertanya kepada bagian informasi di penginapan, jawaban yang diterima adalah semua kamar telah penuh. Pasangan suami-istri itu mendesak untuk mendapatkan kamar. Petugas hotel tersebut menjelaskan bahwa saat ini berlangsung banyak acara di kota itu sehingga semua hotel di Philadelphia penuh. Namun, ia tergerak dan berkata, "*Saya tidak mungkin membiarkan Anda berdua tidak mendapatkan kamar, apalagi sekarang sudah menunjukkan pukul satu pagi dini hari dan di luar sedang ada badai besar. Apakah kalian tidak keberatan tidur di kamar saya?*" Semula pasangan itu menolak, namun petugas hotel yang ramah itu meyakinkan karena hari itu adalah giliran *shift* malamnya, ia *toh* tidak boleh tidur karena harus tetap bekerja.

Keesokan paginya ketika sang suami membayar harga kamarnya ia berkata kepada manajer hotel itu, "*Anda adalah manajer yang semestinya*

menjadi bos di hotel terbaik di Amerika Serikat. Mungkin, suatu hari nanti saya akan mendirikannya untuk Anda." Manajer itu tersenyum dan membantu mengangkat koper mereka. Dua tahun kemudian, sang manajer sudah lupa akan peristiwa tersebut, ia menerima sebuah surat dari pasangan itu yang mengajaknya ke New York, terlampir tiket pulang-pergi. Ketika bertemu di New York, orang tua itu mengajaknya berdiri di perempatan jalan *Fifth Avenue* dan *34th Street* dan menunjuk sebuah bangunan pencakar langit. Ia berkata, *"Itulah hotel yang pernah saya janjikan untuk didirikan buat Anda."* Anak muda itu tertawa dan berkata, *"Anda pasti sedang bercanda."* Orang tua itu tersenyum dan berkata, *"Saya tidak sedang bercanda."* Orang tua itu bernama William Waldorf Astor dan hotel itu bernama Waldorf-Astoria dan pemuda itu bernama George C. Boldt, manajer pertama hotel tersebut.


Waldorf-Astoria
www.applause-tickets.com

Ron Kaufmann, pakar *customer service*, penulis buku laris *Up Your Service*, menjelaskan dua siklus sederhana yang dapat memutarbalikkan hasil dari bisnis Anda sekaligus juga dapat menghancurkannya. Siklus pertama adalah siklus pelayanan yang dapat menghancurkan bisnis Anda. Bermula dari pelayanan yang buruk terhadap pelanggan yang dapat mengakibatkan kekecewaan pelanggan dan selanjutnya disusul dengan penyebaran berita-berita negatif kepada teman-temannya mengenai pelayanan perusahaan Anda. Berikutnya, hal ini mengakibatkan perusahaan Anda mendapatkan reputasi yang buruk di mata masyarakat, sehingga makin hari makin sedikit pelanggan yang datang ke tempat Anda. Hal tersebut tentu menurunkan profit perusahaan Anda, padahal, penghasilan perusahaan secara langsung memengaruhi pendapatan pegawai Anda. Akibatnya, pegawai merasa frustrasi dan pada akhirnya siklus ini berputar lagi menjadi pelayanan yang lebih buruk lagi. Siklus kedua bermula ketika seorang pegawai berkomitmen untuk memberikan servis yang terbaik bagi pelanggannya, dan hal ini mengakibatkan pelanggan menjadi senang. Ini

kemudian berlanjut ketika pelanggan mulai menceritakan pengalaman positifnya kepada teman-temannya. Dengan demikian, perusahaan memiliki reputasi yang sangat baik sehingga mampu menarik lebih banyak lagi pelanggan baru dan juga membuat pelanggan lama tetap setia pada perusahaan. Pelanggan baru dan pelanggan setia mengakibatkan keuntungan yang lebih baik lagi, dan ketika perusahaan untung, pendapatan para karyawan pun meningkat. Karyawan secara tidak langsung akan lebih termotivasi untuk memberikan pelayanan yang lebih baik lagi dan bersikap antusias dalam melayani pelanggan. Servis yang baik ini pun akan terus berulang hingga perusahaan menjadi pilihan pelanggan.

Champion's Lesson

Pelayanan yang keluar dari hati yang tulus akan memberikan imbalan yang setimpal, bahkan berkali-kali lipat. Berikanlah pelayanan dari hati Anda untuk memenangkan persaingan bisnis hari ini. Jika Anda menginginkan suatu perubahan positif dalam lingkungan Anda, baik di rumah, kantor, ataupun pekerjaan Anda, mulailah terlebih dahulu dari diri Anda sendiri dengan memberikan pelayanan ekstra kepada orang lain.

Terapkan tip berikut ini, berpakaianlah seperti apa yang Anda inginkan. Jika Anda ingin meraih posisi general manager, berpenampilanlah layaknya seorang GM. Penampilan Anda akan menentukan bagaimana orang lain akan memperlakukan Anda dan secara tidak langsung akan memengaruhi sikap Anda mengenai diri Anda. Peganglah pepatah, "*Dress Yourself for Success*".

Lesson 35

Facing The Giants

Too many people are thinking of security instead of opportunity. They seem to be more afraid of life than death.

(James F. Bymes)

Renungkanlah beberapa kalimat berikut ini.

Janganlah buka mata—Anda mungkin akan melihat.
Janganlah menyimak pembicaraan—Anda mungkin akan mendengar.
Janganlah berpikir—Anda mungkin dapat memecahkan suatu masalah.
Janganlah mengambil keputusan—Anda mungkin membuat keputusan yang benar.
Janganlah berjalan—Anda mungkin tersandung.
Janganlah berlari—Anda mungkin terjatuh.
Janganlah hidup—Anda mungkin mati.
Janganlah berubah—Anda mungkin bertumbuh.

Kalimat-kalimat tersebut menghambat seseorang untuk melakukan sesuatu yang lain dalam hidup ini. Kesalahan mengambil keputusan akan mengakibatkan kerugian yang sering kali begitu mahal untuk dibayar. Ti-

daklah mengherankan jika kebanyakan dari kita berusaha menghindar, bahkan tidak mengambil tindakan terhadap perubahan.

Mungkin Anda berpikir, *"Mampukah saya menghadapinya? Apa yang akan dikatakan orang lain? Apakah mereka akan menertawakan saya?"* Melarikan diri dari ketakutan adalah suatu cara cepat dan ampuh yang dapat membuat perasaan seseorang menjadi nyaman seketika. Contoh, Anda diminta untuk menjadi pemimpin suatu proyek baru di kantor. Anda merasa kurang percaya diri dan takut mengambil tanggung jawab baru, namun pemimpin Anda menunjuk Anda untuk melakukannya. Anda kemudian merasa lega, ketika karyawan lain yang lebih muda dari Anda menyodorkan diri untuk memimpin tugas tersebut. Tahukah Anda bahwa ada harga yang harus dibayar ketika Anda menolak menghadapi kekhawatiran, khususnya sesuatu yang dapat menentukan kemajuan Anda di pekerjaan. Akibat dari menjauhkan diri dari ketakutan, Anda telah kehilangan kesempatan untuk belajar sesuatu yang baru, kehilangan kesempatan untuk memperlihatkan kepada atasan Anda bahwa Anda pantas mendapat kenaikan pangkat, kehilangan rasa percaya diri dan merasa tidak berdaya, depresi, frustrasi, dan yang paling negatif adalah ketakutan itu bertambah besar.

Memang ada risiko bagi mereka yang berani mengambil langkah untuk berubah. Namun, sering kali risiko yang lebih besar lagi terjadi bagi mereka yang tidak mengambil keputusan sama sekali. Sayangnya, perubahan menuntut risiko dalam hidup kita. Tidak semua perubahan akan menghasilkan kemajuan, Namun, tanpa perubahan kita tidak akan dapat bertumbuh.

Tahukah Anda bahwa sebagian besar apa yang kita khawatirkan tidak pernah terjadi? Cobalah simak hasil riset dari *University of Michigan* mengenai kekhawatiran manusia. Sejumlah 60% dari ketakutan yang kita yakini tidak pernah terjadi, dan 20% dari ketakutan kita berasal dari kejadian masa lalu yang saat ini tidak mampu kita ubah. Sementara itu, 10% dari ketakutan kita didasari pada hal-hal yang tidak penting dalam hidup kita. Dari sisa 10%, hanya 4% sampai 5% ketakutan yang patut kita kategorikan

sebagai ketakutan yang sesungguhnya. Kesimpulannya, 95% hal-hal yang kita takuti tidak memiliki dasar yang kuat untuk dipercayai dan ketakutan itu adalah wujud dari imajinasi yang salah yang sering kali membesar-besarkan ketakutan itu sendiri. Gantilah imajinasi negatif Anda menjadi positif dan ketakutan Anda akan berubah menjadi kekuatan Anda.

Champion's Lesson

Mengambil tindakan terhadap ketakutan adalah strategi seorang juara. Tindakan ini akan mengembangkan zona nyaman Anda menjadi lebih besar lagi dan kepercayaan diri Anda akan bertambah sejalan dengan kesuksesan Anda. Risiko apa yang selama ini Anda hindari? Hati Anda sudah begitu bulat untuk mengambil tindakan, namun ketakutan akan kegagalan menghambat langkah itu. Simaklah baik-baik ketakutan yang Anda rasakan dan pastikan apakah ketakutan itu sesuatu yang nyata. Jika tidak, ambillah tindakan dan ubahlah haluan hidup Anda. Jika ya, hadapilah ketakutan Anda.

Tiga ketakutan yang selama ini menghambat saya dalam menjalankan cita-cita hidup saya:

1.____

2.____

3.____

Kemudian, dari setiap ketakutan yang baru saja Anda tulis, buatlah dalam bentuk format contoh berikut ini. Ketakutan: Saya takut menawarkan produk saya kepada orang yang tidak saya kenal, perasaan takut ini timbul karena saya membayangkan <u>orang tersebut marah dan menganggap rendah diri saya</u>.

1. ____,

karena saya membayangkan ________________________________

____.

2. ____,

karena saya membayangkan ________________________________

____.

3. ____,

karena saya membayangkan ________________________________

____.

Dengan menaruh ketakutan kita dalam format seperti ini, kita dapat mengerti dengan jelas apa yang benar-benar kita takutkan berdasarkan dengan imajinasi yang kita berikan kepada otak kita. Cobalah ulangi sekali lagi, namun kali ini berikan imajinasi yang lain yang berisi sesuatu yang positif. Contoh:

Ketakutan: Saya takut menawarkan produk saya kepada orang yang tidak saya kenal; mengapa saya mesti takut? Skenario terburuk pun orang itu akan marah, namun hal itu jarang terjadi karena saya ramah, dan kalau dia jadi membeli produk saya, rasa percaya diri saya akan lebih tinggi lagi.

1. ____;

mengapa saya mesti takut? _________________________________

____.

2. ____;

mengapa saya mesti takut? _________________________________

____.

3. ____;

mengapa saya mesti takut? _________________________________

____.

Lesson 36

Sharing Your Blessings



Thousands of candles can be lit from a single candle, and the life of the candle will not be shortened. Happiness never decreases by being shared.

(Buddha)



Seorang wartawan mewawancarai seorang petani untuk mengetahui rahasia di balik kesuksesan buah jagungnya yang selama bertahun-tahun selalu berhasil memenangkan kontes perlombaan hasil pertanian. Ketika ditanya rahasianya, sang petani termenung lama karena tidak terpikirkan sedikit pun hal unik yang dilakukannya. Ia bahkan selalu membagi-bagikan bibit jagung terbaiknya kepada tetangga-tetangga di sekitar perkebunannya. Sang wartawan sedikit aneh dengan cara kerja petani itu dan menanyakan, *"Mengapa Anda membagi-bagikan bibit jagung terbaik itu kepada tetangga-tetangga Anda? Bukankah mereka mengikuti kontes ini juga setiap tahunnya?"* Sang petani kemudian menjawab, *"Angin menerbangkan serbuk sari dari bunga-bunga di kebun dan menyebarkannya dari satu ladang ke ladang yang lain. Jika tanaman jagung tetangga saya buruk maka serbuk sari yang ditebarkan ke ladang saya juga akan buruk. Ini tentu menurunkan kualitas jagung saya. Kalau saya ingin mendapatkan hasil jagung yang terbaik, saya harus menolong para tetangga saya untuk mendapatkan jagung yang terbaik pula."* Demikian halnya dengan hidup kita dalam kaitannya dengan pemikiran tentang memberi dan menerima.

Beralih ke contoh yang lain, ada dua buah laut masyhur yang mengairi tiga kawasan, yaitu Yordania, Israel, dan Palestina. Laut yang pertama dinamakan Laut Galilea, yaitu sebuah laut yang luas dengan air yang jernih dan dapat diminum. Banyak jenis hewan air yang dapat hidup di dalamnya. Laut itu juga dikelilingi oleh ladang dan vegetasi hijau yang beraneka ragam. Banyak orang yang mendirikan rumah mereka di sekitarnya. Laut yang kedua bernama Laut Mati, dan sesuai dengan namanya, segala sesuatu yang ada di dalamnya mati. Airnya sangat asin sehingga Anda pun bisa sakit jika meminumnya. Laut ini tidak ada ikannya. Tak ada sesuatu pun tanaman yang dapat tumbuh di sekelilingnya. Hal yang menarik tentang kedua laut itu adalah bahwa ada satu sungai yang mengalir ke antara keduanya. Jadi, apa yang membuat keduanya berbeda? Bedanya adalah, laut yang satu menerima dan memberi; sedangkan laut yang lain hanya menerima dan menyimpan. Sungai Yordan mengalir ke permukaan Laut Galilea dan mengalir keluar dari dasar laut itu. Perairan tersebut memanfaatkan air Sungai Yordan dan meneruskannya kepada laut lainnya untuk juga dimanfaatkan. Sungai Yordan juga mengalir ke dalam Laut Mati namun tidak pernah keluar lagi. Laut Mati secara egois menyimpan air Sungai Yordan bagi dirinya sendiri. Hal itulah yang membuatnya mati.

Ingatlah, mereka yang ingin meraih keberhasilan harus menolong orang lain menjadi berhasil pula. Mereka yang menginginkan hidup yang baik harus menolong orang lain memperoleh hidup yang baik pula. Nilai dari hidup kita diukur dari kehidupan-kehidupan yang kita sentuh. Bagaimanapun, jika kita selalu berpikiran negatif dan tidak memedulikan orang lain maka hal negatif pun yang akan berbalik ke dalam kehidupan kita.

Champion's Lesson

Milikilah sikap kasih dengan rela berbagi dengan sesama kita. Jika Anda memiliki rezeki lebih, berikanlah kepada mereka yang membutuhkan. Jika Anda mempunyai pengetahuan yang lebih, berbagilah kepada mereka yang membutuhkan. Niscaya, apa yang Anda berikan akan kembali kepada Anda dengan berlimpah. Mulailah hari ini dengan jeli melihat orang-orang yang membutuhkan bantuan Anda. Milikilah keyakinan, "*Makin banyak saya memberi, makin banyak pula saya akan menerima. Jika saya memberi hal-hal yang positif, hal-hal positif pula akan berbalik pada saya.*"

Lesson 37

Your Time is Precious

Learn to enjoy every minute of your life. Be happy now. Don't wait something outside of yourself to make happy in the future. Think how really precious is the time you have to spend, whether it's at work or with your family.

(Earl Nightingale)

Seorang guru bijak berdiri di hadapan para murid-muridnya. Dengan tenang diambilnya sebuah akuarium kecil yang terbuat dari kaca yang bulat. Kemudian ia memasukkan ke dalamnya beberapa bola golf sampai penuh. Ia lalu bertanya kepada para muridnya apakah akuarium itu telah penuh. Para murid setuju melihat kondisi akuarium yang telah diisi penuh oleh bola golf. Sang guru kemudian mengambil batu-batu kerikil berbagai ukuran kemudian mengisinya ke dalam akuarium. Ia kembali bertanya, apakah akuarium itu telah penuh. Para murid sedikit agak malu akan jawaban mereka yang pertama, kembali mengangguk dan menyetujui secara aklamasi bahwa akuarium itu telah penuh. Kembali sang guru mengambil sekantung pasir dan menumpahkannya ke dalam akuarium sampai terisi penuh. Dengan tanpa ekspresi ia menanyakan pertanyaan yang sama seperti pada awal demonstrasinya. Kali ini para murid mulai tertawa mengingat keluguan mereka dan dengan lantang berkata, *"Kali ini sudah penuh guru."* Sang guru kemudian mengambil dua cangkir kopi dan menuangkannya ke dalam akuarium itu dan anehnya masih ada ruang

dalam akuarium itu. Guru itu lalu berkata, *"Akuarium ini melambangkan hidup Anda, bola golf yang pertama kali saya masukkan adalah prioritas terpenting dalam hidup Anda, seperti suami, istri, anak-anak, dan kesehatan Anda. Semua pioritas yang saya baru saja sebutkan adalah hal yang sangat penting, dan walaupun semua hal dalam hidup Anda hilang, hidup Anda tetap utuh. Batu-batu kerikil adalah prioritas kedua yang penting, seperti pekerjaan, rumah, dan alat transportasi Anda. Pasir melambangkan semua hal-hal yang sepele dalam hidup Anda, yang kalaupun hilang Anda dapat mencarikan gantinya. Namun, jika Anda menaruh pasir terlebih dahulu ke dalam akuarium maka tidak ada lagi ruang untuk batu-batu kerikil dan bola golf."* Seorang murid menyeletuk, *"Yang dua cangkir kopi tadi melambangkan apa Pak?"* Sambil tersenyum sang guru itu berkata, *"Seberapa pun padat waktu kita, masih ada waktu untuk bercengkerama dengan seorang teman."*

Champion Lesson

Hal yang sama terjadi dalam hidup kita, jika kita memberikan semua waktu dan energi pada hal yang remeh, kita tidak akan mempunyai waktu untuk hal-hal yang lebih penting. Berikanlah perhatian khusus atas prioritas yang berhubungan langsung dengan kebahagiaan hidup Anda karena selalu ada waktu untuk hal-hal yang kecil. Aturlah waktu Anda sekarang juga untuk meluangkan waktu yang berkualitas dengan orang-orang yang Anda cintai. Mulailah hidup dengan mengedepankan prioritas yang terutama dalam hidup Anda. Kebanyakan orang tidak meraih kebahagiaan dalam hidupnya dikarenakan mereka belum mendefinisikan arti dari kebahagiaan yang mereka inginkan.

Tulislah lima hal yang membuat diri Anda bahagia dan senang, Anda dapat mengingat ketika Anda masih remaja, apa yang membuat diri Anda bahagia dan senang. Contoh, saya pribadi merasa

senang dan bahagia ketika bisa berkumpul dengan kedua anak dan istri saya. Saya juga bahagia dan senang jika dapat melakukan olahraga teratur, seperti berenang dan jogging. Saya berbahagia jika dapat mengajar anak-anak di sekolah minggu. Bagaimana dengan Anda, hal-hal apa saja yang membuat diri Anda bahagia? Tulislah dan lakukan sesering mungkin.

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____
5. ____

Lesson 38

The Greatest Race in the World

Champions are known for what they finish not for what they start.
(Darmadi Darmawangsa)

Sebuah perlombaan terbesar di dunia sedang berlangsung dengan diikuti oleh jumlah peserta terbanyak selama acara ini diselenggarakan. Ada lebih dari jutaan peserta yang ingin memenangkan perlombaan paling akbar ini. Ketika pistol telah diletuskan, jutaan peserta berduyun-duyun saling dorong mendorong bergerak maju untuk berusaha memosisikan dirinya paling depan. Seperempat perjalanan, lebih dari 50 persen peserta terinjak-injak oleh peserta lainnya dan tidak berhasil melanjutkan perlombaan. Namun, persaingan tetap sengit karena tidak ada satu pun peserta yang ingin mengalah. Mendekati garis *finish*, hanya segelintir pahlawan yang masih mampu bertahan dan tidak menunjukkan keinginan untuk mengalah. Akhirnya setelah perjuangan panjang yang melelahkan hanya satu peserta yang berhasil memasuki garis *finish* dan begitu riuh tepukan penonton menyambutnya. Dan tibalah waktu yang paling mendebarkan, yaitu pemberian hadiah yang paling berharga di dunia ini dan pemenangnya adalah … ANDA!

Ya, benar! Perlombaan tadi adalah persaingan lebih dari jutaan sperma yang ingin membuahi sebuah induk telur. Perjuangan yang berat akhirnya dimenangkan oleh Anda. SELAMAT! Namun mengapa setelah memenangkan perlombaan yang maha besar itu, kebanyakan manusia merasa dirinya tidak layak, bahkan kebanyakan tidak menjadi seorang juara sejati? Ada dari mereka yang mengeluh karena merasa faktor pendidikannya kurang dibandingkan yang lain; ada juga yang menyalahkan takdir yang tidak berpihak padanya; ada yang takut karena usianya terlalu muda ataupun terlalu tua; dan ada yang mengeluh karena kekurangan fisik atau kelemahan kesehatannya. Mengenai alasan yang terakhir, bahkan ada yang sangat sehat tidak kekurangan apa pun telah melemparkan handuk putih tanda menyerah bahkan sebelum pertandingan dimulai.

Sukses bukanlah dinilai ketika seseorang memulai usahanya, tetapi sukses dinilai ketika seorang menyelesaikan tugasnya. Bob Wieland, 40 tahun, veteran perang Vietnam yang kehilangan kedua kakinya adalah salah satu peserta yang terakhir memasuki garis akhir di antara 19.413 peserta lainnya di perlombaan maraton kota New York pada tahun 1986. Waktu yang berhasil ditorehnya pun tidak main-main menggelikan, yaitu 4 hari 2 jam 48 menit dan 17 detik. Tentu hal ini terjadi karena ia berlari menggunakan kedua tangannya. Prestasinya tentu bukanlah sesuatu yang patut dibanggakan, namun semua orang setuju bahwa Wieland memiliki semangat pantang mundur untuk menyelesaikan pertandingan yang dimulainya.



Bob Wieland
www.eaglestalent.com

Fred Lebow, direktur pelaksana pertandingan bahkan sesumbar mengatakan, "*Waktu yang ditorehkan Wieland merupakan rekor marathon yang paling lambat di dunia*." Dapatkah Anda bayangkan tiga hari setelah perlombaan berakhir, Wieland masih tetap menggenggam erat impiannya menuju garis akhir? Wieland merupakan potret juara sejati yang mampu memulai dan menyelesaikan perlombaan dalam hidup ini. Tahukah

Anda bahwa pada tahun sebelumnya Wieland berlari dengan kedua tangannya dengan jarak 2.784 mil (108 kali jarak maraton normal) dalam "*Walk of Hunger*" sepanjang negara Amerika Serikat dan ia menghabiskan tiga setengah tahun. Saya yakin Wieland tidak dikenang sebagai seorang pelari cacat yang masuk garis akhir terakhir, tetapi ia dikenang sebagai seorang juara sejati yang mampu paling lama bertahan berlari dibandingkan peserta lainnya dan berhasil menggapai cita-citanya.

Champion's Lesson

Bob Wieland tidak melihat bahwa cacat tubuhnya dapat menghalangi dirinya untuk meraih mimpi. Namun sayang, banyak orang yang sehat malah kehilangan semangat dalam memulai "perlombaan" dalam hidupnya. Bagaimana dengan kita, teladan apa yang dapat kita aplikasikan dalam hidup kita demi mencapai cita-cita kita? Wieland tidak melihat kekurangan fisiknya sebagai penghambat pencapaian suksesnya.

Bagaimana dengan Anda? Adakah alasan-alasan terbesar yang Anda pikir selama ini menghambat kesuksesan Anda? Apakah itu kesehatan, umur, pendidikan, ataupun kurang beruntung?

____

____

____

Apa pun yang Anda tuliskan, ketahuilah hal ini hanyalah alasan yang selama ini menghambat usaha sukses Anda. Belajarlah dari mereka yang tidak seberuntung Anda namun mampu mengukir prestasi yang besar. Bangkitlah dan teruslah berjuang!

Lesson 39

You Gotta be Hungry!

As long as I have a want, I have a reason for living.
Satisfaction is death.

(George Bernard Shaw)

"*You gotta be hungry!*" Itulah pesan Les Brown, pembicara motivasi kulit hitam yang mengingatkan kepada semua insan agar terus-menerus "lapar" terhadap kesuksesan yang ingin diraih. Kita tidak cukup hanya menginginkan sesuatu tetapi kita harus lapar agar dapat terus-menerus termotivasi sampai tercapainya tujuan. Perasaan cepat puas merupakan suatu tanda bahwa Anda tidak akan menjadi lebih baik lagi.

Kami sekeluarga begitu bahagia karena baru saja dikaruniai anak kedua yang kami namakan Caitlyn. Ada satu hal yang menarik perhatian saya, setiap kali si kecil Caitlyn lapar ia tidak sungkan-sungkan berteriak membangunkan seisi rumah. Caitlyn kecil tidak pernah berpikir, "*Oh sang ibu lagi capek nanti deh lima belas menit baru saya panggil untuk buatkan susu.*" Walau suster kami sudah menenangkan dengan berkata, "*Iya, susu lagi dibuat,*" si Caitlyn tidak menunjukkan kesabarannya dan terus menangis, bahkan ketika botol susu sudah tepat di depan matanya, tangisnya tidak kunjung berkurang. Hanya ketika susu itu masuk ke dalam

mulutnya barulah ia diam. Saya yakin Anda mengerti maksud saya bahwa ketika seorang benar-benar lapar, ia akan mengeluarkan semua kemampuannya untuk memenuhi kebutuhannya. Di sisi lain, perasaan cepat puas merupakan suatu tanda bahwa Anda tidak akan menjadi lebih baik lagi.

Orang-orang sukses mempunyai motivasi yang tinggi untuk mencapai tujuan hidupnya. Mereka seperti orang lapar yang ingin merealisasikan tujuan mereka secepatnya. Mereka lapar dan harus dipenuhi keinginannya. Orang yang lapar tidak mempunyai ketakutan, ketakutannya adalah kelaparan akan tidak tercapainya tujuan mereka. Orang yang lapar sering kali tidak berpikir panjang, karena kepentingan yang terutama adalah keperluan untuk mengenyangkan diri. Ketika Anda dalam status "lapar", Anda tidak memedulikan batasan yang diberikan oleh orang-orang yang berada di sekeliling Anda. Fokus Anda hanyalah mengenyangkan diri Anda, yaitu dengan mencapai tujuan Anda. Sering kali, sikap inilah yang dimiliki orang-orang sukses dalam mencapai keberhasilannya. *Be hungry in everything you want!*

Champion's Lesson

Apakah hari ini Anda belum memberikan yang terbaik dalam pekerjaan, keluarga, dan karier Anda? Sudah saatnya Anda merasa "lapar" untuk mengejar prestasi dan kualitas yang lebih baik lagi.

Tuliskan tiga hal yang Anda "lapar" untuk menyelesaikannya:

1. ______________________________

2. ______________________________

3. ______________________________

Lesson 40

Tattoos on the Mind

Success is a state of mind. If you want success, start thinking of yourself as a success.

(Dr. Joyce Brothers)

Dalam bukunya yang berjudul *Plus Factor*, almarhum Norman Vincent Peale menceritakan pengalamannya berpetualang di gang-gang sempit *Kowloon* di kota Hong Kong. Begitu banyak toko yang menjajakan barang serba-rupa namun matanya tertuju pada sebuah toko yang menawarkan jasa tato (gambar warna-warni di tubuh orang). Begitu banyak variasi tato yang indah, namun Mr. Peale tertegun ketika melihat ada gambar tato yang bertuliskan "*Born to lose*" (dilahirkan sebagai pecundang). Tertarik melihat jenis tato yang unik ini, Mr. Peale menanyakan kepada pemilik toko, *"Apakah ada orang yang meminta untuk ditato dengan tulisan seperti ini?"* Jawab pemilik toko, *"Ya, beberapa orang meminta saya untuk menato dengan desain seperti itu."* Mr. Peale (dengan menggeleng-gelengkan kepalanya) menyahut, *"Saya benar-benar tidak percaya ada orang waras yang mau melakukan hal ini."* Dengan bahasa Inggris yang terpatah-patah pemilik toko itu menepuk-nepuk dahinya dan berkata, *"Before tattoo on body, tattoo on*

mind." (Sebelum mereka mengambil keputusan untuk menato pada badan mereka, sebelumnya orang-orang itu telah men-"tato" di dalam pikirannya terlebih dahulu.)

Tepat sekali, bahwa apa yang dipikirkan seseorang akan memengaruhi perasaannya dan hal itulah yang memengaruhi bagaimana ia mengambil keputusan untuk bertindak. Kesuksesan dimulai ketika seseorang mampu "merasakan" serta "melihat" kesuksesannya telah terjadi walaupun belum terjadi. Demikian juga dengan kegagalan dan cara hidup orang negatif, mereka mampu "merasakan" dan "melihat" kegagalannya sebelum mereka bertindak.

Seorang yang positif menggunakan kemampuan pikirannya untuk meraih kesuksesan. Mary Kay Ash, pendiri Mary Kay Cosmetics pernah mengatakan, "*You've got to fake it till you make it.*" (Anda harus berkeyakinan bahwa hal yang belum terjadi telah terjadi sampai hal itu benar-benar terjadi.) Keyakinan dapat membawa Anda menuju kesuksesan, tetapi sebaliknya keyakinan juga dapat membawa Anda menuju jurang kegagalan.

Tidak ada keyakinan yang benar ataupun keyakinan yang salah, yang ada hanyalah keyakinan yang *memberdayakan* atau keyakinan yang *tidak memberdayakan*. Keyakinan yang memberdayakan akan membawa Anda pada tangga-tangga kesuksesan. Pintu-pintu keberhasilan akan terbuka satu demi satu jika Anda yakin pada diri Anda. Jika Anda berpikir bahwa Anda bisa, maka Anda pasti bisa. Sebaliknya, jika Anda sudah mulai berpikir bahwa Anda tidak bisa, maka pikiran Anda akan mulai mencari berbagai alasan untuk mendukung argumentasi bahwa Anda tidak bisa. Setiap keyakinan akan memberikan pilihan tindakan yang Anda ambil. Keyakinan positif akan membawa Anda lebih dekat dengan apa yang Anda inginkan, sedangkan keyakinan negatif akan membawa Anda lebih dekat dengan apa yang tidak Anda inginkan. Sukses adalah suatu kondisi mental di dalam pikiran kita. Jika Anda ingin sukses, mulailah berpikir bahwa Anda telah meraih kesuksesan itu.

Champion's Lesson

Ciptakan ekspektasi-ekspektasi positif di dalam kehidupan Anda, baik dalam karier, pekerjaan, maupun keluarga Anda. Kemudian, bicaralah, rasakanlah, dan bertindaklah sejalan dengan ekspektasi Anda. Tatolah pikiran Anda dengan kesuksesan!

Tuliskanlah tiga ekspektasi Anda dalam satu tahun ke depan:

1. ____

2. ____

3. ____

Bertindaklah seakan-akan Anda telah mencapainya. Lakukanlah visualisasi rutin untuk melihat ketiga ekspektasi Anda telah tercapai.

Don't You Dare

When you think it's all behind you,

and that you're far ahead of it,

Watch out.

Because it's then that it sneaks up to grab you,

and pull you right back down with it.

So don't you dare,

Don't you dare even think about quitting.

You're in it this far.

Just keep your head up,

And keep on pushing, you'll make it all right.

It's when you think that you're done,

And you tell yourself that you can't go any farther,

Then you have to look yourself in the eyes,

And say, "Get up, get up."

And don't ever give up.

For you are better then this.

So don't you dare,

And so when they say it's over,

You say, "Never."

And then you must keep on going.

Because it's that last mile that you go.

When you think you can't go any farther,

That will make all the difference in your life.

So don't you dare,

Don't you dare even think about giving up.

When I know you have so much more to give,

Don't you dare,

Don't you dare.

— Adam Spears

Lesson 41

The Sponge Theory

Five years from now you will be pretty much the same as you are today except for two things: the books you read and the people you get close to.

(Charles "Tremendous" Jones)

Awal Februari 2007 terjadi banjir besar yang melanda kota Jakarta. Kompleks perumahan tempat saya tinggal tidak luput dari amukan banjir. Mobil saya pun terendam dan saya terpaksa harus mengeluarkan air yang masuk ke dalam mobil saya. Setelah menimba keluar airnya, ternyata di dalam karpet mobil masih terdapat air yang tidak dapat lagi saya keluarkan dengan hanya menggunakan timba. Syukurlah saya mempunyai spons yang hebat, spons ini mampu meresap semua air sampai mobil benar-benar kering. Melihat kekuatan spons, saya baru menyadari bahwa baik mereka yang sukses ataupun gagal menggunakan teori spons namun dengan pemakaian yang berbeda. Orang-orang negatif menggunakan teori spons ketika mereka mengeluh dan berkata-kata negatif kepada orang-orang di sekitar mereka. Mereka bagaikan spons yang menyedot kekuatan-kekuatan yang ada di sekitarnya; mereka bagaikan vampir yang bukan menyedot darah melainkan menyedot energi yang dipunyai orang lain. Berhati-hatilah dengan orang-orang seperti ini. Sementara itu, orang-orang yang sukses menggunakan teori spons untuk menyedot semua

informasi-informasi positif di sekeliling mereka. Mereka senang belajar dan membaca buku serta belajar dari orang lain yang sukses. Mereka memperkuat diri mereka dengan hal-hal yang positif. Inilah yang membedakan seorang positif dari mereka yang negatif.

Ada cerita menarik dari dua atlet top dunia yang saat ini berjaya, Tiger Woods dan Roger Federer. Kedua pemain terbaik di bidang masing-masing ini sering bertukar pikiran dan saling meminta masukan satu sama lain. Tiger Woods bahkan berkata bahwa baginya sulit mencari orang yang mengerti tantangannya, selain dari Roger Federer dan Michael Jordan. Pada pertandingan di Key Biscayne, Florida, Tiger Woods menyempatkan diri menonton pertandingan Roger Federer dan tentu hal ini memberikan dorongan bagi Federer untuk tampil dengan lebih baik. Woods juga pernah menonton Federer ketika ia berhasil merebut kejuaraan tenis US Open. Demikian juga pada pertandingan golf di Shanghai, China, Federer menyempatkan diri melihat sobatnya beraksi dan memberikan dukungan sebelum ia sendiri mengikuti turnamen akhir tahun the Master di Shanghai. Kedua atlet kawakan dunia ini sadar bahwa dorongan dari teman-teman yang memiliki visi dan *goal* yang sama mampu memberikan dorongan yang positif dalam mengejar impian kita.



Tiger Woods
& Roger Federer
www. tenis-X.com

Selama bertahun-tahun, pantai Monterey di California merupakan surga bagi burung-burung pelikan. Tidak heran, karena para nelayan di sana memiliki kebiasaan membersihkan ikan hasil tangkapannya dan setelah itu membuang isi perut ikan yang dengan senang disantap oleh pelikan-pelikan yang kelaparan. Burung-burung itu bertumbuh menjadi gemuk, malas, dan puas karena mendapat makanan gratis setiap hari. Namun, pada suatu hari para nelayan mempunyai ide yang brilian sehingga mampu menjual isi perut ikan itu dan mendapat uang tambahan. Ketika perubahan ini terjadi, para pelikan sudah terlanjur menjadi malas dan tidak mampu mencari makanan sendiri. Kebanyakan dari mereka

hanya menunggu hingga tubuh mereka menjadi kurus. Bahkan, ada beberapa pelikan yang mati kelaparan, mereka telah lupa cara mencari makanan. Permasalahan ini akhirnya dapat diselesaikan dengan mengimpor burung-burung pelikan baru dari habitat yang berbeda. Pelikan baru ini ditempatkan bersama burung-burung pelikan yang telah malas berburu mangsa. Pelikan baru itu langsung bergerak cepat untuk mencari mangsa. Akhirnya, pelikan yang lama belajar dari yang baru cara mencari makan dan malapetaka kelaparan akhirnya berhenti. Pesan dari cerita ini menjelaskan bahwa mereka yang negatif jika ditempatkan di lingkungan yang lebih positif lambat laun akan berubah dengan catatan mereka mau berubah.

Champion's Lesson

Tulislah lima kawan dekat Anda di dalam pekerjaan maupun kehidupan Anda dan berilah label positif (+) atau negatif (-) di samping nama mereka. Hindarilah mereka yang berlabel (-) dan carilah teman lain yang berlabel (+).

	Teman Anda	Label (+/-)
1.	______________________	________
2.	______________________	________
3.	______________________	________
4.	______________________	________
5.	______________________	________

Charles "Tremendous" Jones mengingatkan kita bahwa lima tahun dari sekarang kita akan tetap seperti saat ini kecuali oleh dua hal, yaitu buku yang Anda baca dan teman yang Anda miliki. Tulislah komitmen Anda untuk menambah pengetahuan dan motivasi Anda dengan membaca enam buku dalam waktu enam bulan ke depan.

1. ____
2. ____
3. ____
4. ____
5. ____
6. ____

Lesson 42

Change Your Internal Dialogue

Optimistic people make a habit of explaining things to themselves in a positive way. Pessimistic people explain things to themselves in negative way.

(Unknown)

Sadar atau tidak sadar, kita setiap saat bercakap-cakap dengan diri kita sendiri di dalam pikiran kita, hal ini dikenal sebagai *internal dialogue*. Pikirkanlah suatu hal buruk yang terjadi dalam hidup Anda, seperti kehilangan pekerjaan, menghadapi hari yang sial, ataupun terjebak dalam kemacetan. Bagaimana Anda bereaksi? Kata-kata apa yang Anda ucapkan dalam pikiran Anda? Setiap orang mempunyai reaksi yang berbeda-beda untuk menginterpretasikan hal-hal yang tersebut.

Dalam bukunya *Learned Optimism*, Dr. Martin Seligman menemukan bahwa bagaimana kita menginterpretasikan suatu kejadiaan dapat membedakan apakah kita adalah seorang yang optimis atau pesimis (*explanatory style*). Seligman mengidentifikasikan bahwa ada tiga elemen primer bagaimana seseorang menjelaskan suatu kejadian, yaitu *permanence*, *pervasiveness*, dan *personalization*.

Permanence artinya apakah kejadian yang terjadi akan terus berulang atau tidak? Jika keadaan buruk terjadi, seorang optimis cenderung berpikir

bahwa hal ini tidak akan berlangsung seterusnya. Namun jika keadaan baik terjadi, ia cenderung berpikir bahwa hal itu akan terus berulang. Sebaliknya, seorang pesimis berpandangan lain, ketika keadaan baik terjadi—misalnya ketika ia mampu menutup transaksi—ia merasa hal itu sebagai sebuah kebetulan dan cenderung berpikir bahwa hal itu sulit diulangi. Namun ketika keadaan buruk terjadi—misalnya ditolak oleh pelanggan—seorang pesimis akan berpikir bahwa hal ini akan terjadi lagi di kemudian hari.

Pervasiveness artinya apakah suatu kejadian memengaruhi hanya sebatas masalah itu (*spesifik*) atau berkembang memengaruhi hal-hal lain yang tidak berhubungan dengan kejadian awal (*universal*). Ketika hal baik terjadi, seorang optimis akan merasakan hal-hal baik lainnya akan mengikuti kejadian tersebut. Namun sebaliknya, jika hal buruk terjadi, ia akan berpikir bahwa hal itu spesifik dan tidak berhubungan dengan kegiatannya yang lain. Contoh, ketika ia mempunyai masalah di kantor, ia tidak membawa masalahnya pulang dan melanjutkan kekesalannya di rumah. Seorang pesimis berperilaku sebaliknya, ketika hal buruk terjadi, ia akan melampiaskan kekesalannya pada hal yang lain. Sebaliknya, ketika hal baik yang terjadi, ia merasa hal tersebut sebagai sesuatu yang spesifik dan hal baik tersebut tidak berlanjut pada hal-hal lain.

Personalization dapat diartikan apakah seseorang merasa secara pribadi (*internal*) berperan atas sebuah kejadian atau hal tersebut terjadi di luar kontrolnya (*external*). Ketika suatu keadaan baik terjadi, seorang optimis yakin bahwa dialah yang menyebabkan hal itu terjadi. Jika hal yang serupa terjadi pada seorang pesimis, ia akan merasa bahwa hal itu terjadi karena orang lain atau di luar kontrol dirinya. Ketika hal buruk terjadi, seorang optimis merasa hal tersebut akibat ulah orang lain atau suatu kondisi yang di luar kontrolnya. Sebaliknya, seorang pesimis merasa bertanggung jawab secara pribadi, bahwa hal itu terjadi karena mereka. Namun, ada catatan mengenai hal yang satu ini. Jika seorang optimis telah berkali-kali mengalami hal yang menyebabkan hal buruk terjadi dalam hidupnya, sudah semestinya ia berubah menjadi seorang yang optimis-realis untuk berani

mengakui kesalahannya dan mengambil 100% tanggung jawab untuk mengubahnya.

Dengan mempelajari ketiga elemen tersebut, kita dapat menebak bagaimana respons dan cara pandang seorang optimis dan pesimis. Dengan mengambil sudut pandang seorang optimis, kita dapat lebih cepat bangkit dari kegagalan, memiliki rasa percaya diri yang tinggi dan citra diri yang positif dan selalu berharap hal-hal yang baik terus-menerus terjadi dalam hidup ini. Matt Biondi perenang Amerika Serikat adalah salah satu objek yang menjadi penelitian Dr. Seligman. Matt adalah perenang wakil dari Amerika Serikat yang sangat diunggulkan meraih tujuh medali emas di Olimpiade Korea 1998. Namun, pada dua *event* awal ia hanya mampu meraih sebuah perak dan perunggu. Beberapa pengamat olahraga skeptis apakah ia mampu bangkit. Bagaimanapun, Dr. Seligman sangat yakin karena Matt adalah seorang yang optimis yang tidak mudah dipengaruhi oleh hasil jelek sebelumnya. Pada lima *event* berikutnya, Matt Biondi mampu menyabet lima medali emas sekaligus membuktikan bahwa mereka yang optimis selalu berharap yang terbaik dan mereka akhirnya mendapatkannya. Jika sampai saat ini Anda tetap ingin menjadi pesimis, jawablah pertanyaan saya berikut ini, "*Jika kapal yang Anda tumpangi karam dan Anda terdampar di sebuah pulau yang tidak berpenghuni, dan jika ada satu orang lain lagi yang selamat, apakah Anda mengharapkan ia sebagai seorang optimis atau pesimis?*" Saya yakin Anda ingin bertemu dengan orang yang optimis. *So, Be Optimist and Be the Best!*

Champion's Lesson

Temukanlah diri Anda saat ini, apakah Anda seorang optimis atau seorang pesimis. Jika Anda menemukan diri Anda selama ini bertindak sebagai seorang yang pesimis dalam menghadapi hidup, sekaranglah saatnya untuk berubah. Cobalah berlatih untuk menentukan reaksi seorang optimis terhadap dua permasalahan berikut ini.

Contohnya, Anda diberhentikan dari perusahaan tempat Anda telah bekerja selama 15 tahun. Respons seorang Optimis adalah, *"Memang saatnya untuk saya berubah haluan mencari tantangan yang lebih menarik dalam hidup saya. Hal ini hanya bersifat sementara* (temporary) *karena saya pasti akan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik lagi. Hal ini terjadi karena suatu alasan yang spesifik yang tidak akan memengaruhi sikap saya dalam kehidupan saya. Keputusan itu diambil karena memang perusahaan selama ini juga kurang memikirkan kemajuan karier saya (eksternal), oleh sebab itu saya harus cepat bangkit untuk mengejar peluang yang lebih baik."*

1. Anda baru saja dipromosikan menjadi *General Manager* di perusahaan Anda.

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

2. Anda telah meyakinkan pelanggan Anda namun ia memutuskan untuk tidak membeli produk Anda.

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

Lesson 43

Idea Storming



All you need is an idea that is ten percent new to make a million dollar.
(Marshall McLuhan)



Anda pasti mengenal suatu produk gaul anak muda yang bernama *ipod*. Tentu *ipod* merupakan penemuan yang menghasilkan penjualan beromzet triliunan. Namun, apakah penemuan ini termasuk penemuan yang canggih? Tentu saja tidak, *ipod* adalah pengembangan dari *walkman* dan *discman* namun dengan satu hal yang berbeda, yaitu ipod tidak lagi menggunakan kaset atau CD tetapi berupa file MP3 yang dapat di-*download* dengan mudah dan dapat menampung lebih dari ribuan lagu sekaligus. Tepat sekali apa yang dikatakan oleh Marshall McLuhan bahwa ide yang hanya 10% baru dari produk terdahulunya mampu menghasilkan satu juta dolar.

Earl Nightingale**,** salah seorang pakar motivasi, memberikan tip mujarab yang dapat melipatgandakan penghasilan Anda. Ambillah secarik kertas kosong, dan tulislah pada bagian atasnya "20 Ide yang Dapat …" pertanyaan penting mengenai bisnis Anda atau tujuan yang ingin Anda capai. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan seperti 'bagaimana

meningkatkan produktivitas perusahaan sebesar 30% tahun ini', 'bagaimana menjual buku karangan Anda dalam satu tahun sebanyak 50.000 eksemplar', 'bagaimana menyisihkan penghasilan Anda setiap bulannya sebesar sepuluh juta untuk menjadi tabungan di hari tua Anda'. Berkomitmenlah untuk meluangkan waktu minimal 30 menit hari ini untuk memikirkannya dan kumpulkanlah 20 ide baru. Mungkin Anda dapat mengeluarkan ide dengan mudah pada sepuluh ide pertama, namun janganlah berhenti sampai Anda benar-benar menuliskan 20 ide yang dapat menyelesaikan masalah yang Anda hadapi. Anda pasti tercengang melihat begitu banyak ide yang belum terpikir sebelumnya karena kita tidak mengontrol pikiran kita secara efisien. Sering kali kita merenung dalam "gambar" yang ada dalam pikiran kita, namun akan jauh lebih efektif dan produktif jika kita mulai menuliskannya di atas kertas.

Champion's Lesson

Jangan tunda aktivitas yang menyenangkan ini! Hal apa yang ingin Anda capai dan ubah dalam hidup dan pekerjaan Anda? Ambillah kertas dan mulailah menuliskan 20 ide baru untuk menggapai tujuan Anda dengan lebih cepat. Anda dapat menggunakan cara ini setiap kali Anda ingin membuat terobosan dalam hidup. Ingatlah pesan Marshall MacLuland dan raihlah penghasilan yang besar dari sebuah ide yang menarik!

Dua puluh ide yang dapat ______________________________

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________

6. ____

7. ____

8. ____

9. ____

10. ____

11. ____

12. ____

13. ____

14. ____

15. ____

16. ____

17. ____

18. ____

19. ____

20. ____

Lesson 44

RE-LISTEN-SHIP

The greatest compliment that was ever paid me was when someone asked me what I thought, and attended to my answer.

(Henry David Thoreau)

Walau saya telah menikah hampir mendekati tahun pernikahan yang kesepuluh, masih saja banyak perbedaan dalam hubungan dengan istri saya. Baru-baru ini saya sempat memikirkan hal yang sederhana namun sangat efektif, yang tidak pernah saya lakukan sebelumnya. Saya bertanya kepada istri saya, jika ia memiliki tongkat sihir yang dapat mengubah diri saya menjadi seseorang yang ia inginkan, saya minta ia sebutkan tiga perubahan yang ingin ia lihat dalam tahun ini. Betapa kagetnya saya mengetahui bahwa ketiga tuntutan yang diinginkannya, yang dia katakan akan dapat membahagiakannya, ternyata dapat saya penuhi dengan mudah. Saya bertambah semangat untuk mengerjakannya dan ia balik bertanya, bagaimana dengan tiga hal yang perlu ia ubah agar pernikahan dapat menjadi lebih baik lagi? Dengan semangat saya mengutarakannya. Pernahkah Anda melakukan hal yang seperti ini? Bagaimana jika Anda seorang atasan yang tidak pernah memberi tahu kepada karyawan Anda apa yang benar-benar Anda ingin mereka kerjakan atau ubah dalam hidupnya? Bagaimana jika Anda karyawan, pernahkah Anda bertanya

kepada atasan Anda apa yang ia harapkan dan inginkan dari Anda? Bagaimana dengan anak Anda, apakah ia tahu apa yang menjadi pengharapan Anda? Masalah yang sering kita hadapi sehari-hari tidak lain tidak bukan karena komunikasi yang tidak jelas mengenai ekspektasi kita kepada orang lain, demikian juga sebaliknya.

Champion's Lesson

Jika Anda adalah seorang atasan, ingatkanlah kepada karyawan Anda apa yang menjadi harapan Anda. Beri tahu mereka apa yang menjadi prioritas utama pekerjaan mereka. Jika Anda karyawan, tanyakanlah kepada atasan Anda, apa yang harus Anda lakukan yang sangat memengaruhi kinerja dan penilaian atas diri Anda di perusahaan.

Jika Anda (istri/suami, karyawan/atasan) apa yang Anda harapkan pada (istri/suami, karyawan/atasan) Anda?

____

____

____

____

____

____

____

____

____

Lesson 45

Just CHANGE IT!

As long as you keep on doing what you've been doing then you are going to keep on getting what you've been getting. If you don't like what you've been getting then you've got to change what you've been doing.

(Zig Ziglar)

Perubahan adalah hal yang akan membuat suatu kemajuan. Saya yakin Anda pun setuju dengan kalimat tadi. Entah, sudah berapa banyak buku yang Anda baca atau seminar yang Anda hadiri hanya untuk mengetahui bagaimana caranya berubah secara efektif. Mungkin Anda telah mencobanya dan mungkin Anda tetap belum berubah. Apakah Anda ingin mengetahui bagaimana cara berubah hanya dalam waktu lima detik? Hanya lima detik? Anda mungkin menuduh saya gila dan berusaha menjual trik dalam hal ini. Percayalah, saya juga telah mempelajari banyak teknik untuk berubah, dan bukannya teknik tersebut jelek namun teknik itu dapat diterapkan hanya jika kita mempunyai komitmen yang kuat untuk berubah. Begitu banyak orang yang mencari metode untuk berubah yang kompleks, dan ketika mereka tidak berhasil berubah, mereka dapat menenangkan diri mereka dengan berkata, *"Memang sulit untuk berubah."*

Nah, apakah Anda masih ingin mengetahui rahasia lima detik tadi? Jawabannya adalah BERUBAH. Bagaimana caranya berubah? BERUBAH. Anda mungkin menanti jawaban yang lebih rumit dari saya,

namun jujur saya katakan, jawabannya BERUBAH. Untuk dapat berubah satu-satunya jalan adalah BERUBAH. Pikirkanlah apa yang telah Anda kerjakan kemarin dan ingin Anda ubah saat ini? Ubahlah TINDAKAN itu. Jika kemarin Anda merokok, hari ini berubahlah dengan berhenti dari apa yang Anda lakukan kemarin. Jika pikiran Anda mengatakan kepada diri Anda bahwa Anda tidak mungkin melepaskan ketagihan Anda dari rokok, ubahlah PIKIRAN itu. Jika kalimat-kalimat yang dikeluarkan dari mulut Anda memperkuat Anda untuk berkata bahwa Anda tidak mampu berubah, ubahlah KATA-KATA itu. Dan satu hal penting, jauhilah hal-hal yang ingin Anda ubah. Jika Anda kesal dengan nasihat saya berarti Anda tidak SERIUS untuk BERUBAH.

Champion's Lesson

Benjamin Franklin, salah seorang akademis legendaris, politikus, dan penemu mempunyai suatu prinsip yang patut kita tiru. Ia menuliskan 13 nilai-nilai kebaikan atau kebiasaan yang belum ia miliki. Ben memberikan fokus pada satu kebiasaan sampai ia benar-benar menguasainya dan menjadikannya permanen, kemudian ia melanjutkan untuk menguasai kebiasaan lainnya. Ben akhirnya mampu menguasai dan menerapkan semua nilai-nilai kebaikan dan kebiasaan positif yang diinginkannya, dan prinsip inilah yang membuatnya dikenang sebagai seorang pemimpin besar yang pernah ada. Tulislah lima kebiasaan atau nilai yang ingin Anda wujudkan dalam hidup Anda dan mulailah berfokus pada satu kebiasaan itu sampai Anda benar-benar menguasainya, janganlah berfokus pada empat kebiasaan lainnya sebelum menguasai yang pertama. Nilai-nilai kebaikan atau kebiasaan yang ingin saya miliki dalam hidup saya adalah:

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________

Lesson 46

Your Own Masterpiece

Only you can be yourself. No one else is qualified for the job.
(Author Unknown)

Niccolo Paganini adalah salah seorang pemain biola terbesar yang pernah hidup di muka bumi ini. Pada suatu hari, Paganini mengadakan sebuah konser di gedung opera dengan tiket terjual habis. Ketika acara yang dinanti-nantikan tiba, Paganini disambut dengan tepuk tangan yang meriah saat akan memulai pertunjukannya. Namun, betapa kagetnya Paganini ketika akan mulai memainkan biolanya, ia mendapati bahwa biola yang akan dimainkannya bukanlah biola yang biasa ia pakai. Paganini memang sempat panik, namun ia berusaha untuk tetap profesional melanjutkan permainannya sampai selesai. Pertunjukan hari itu adalah pertunjukan terhebat yang disajikan oleh Paganini. Seorang wartawan bertanya kepadanya, *"Apa yang terjadi? Mengapa pertunjukan hari ini begitu spesial?"* Paganini pun menceritakan, *"Sebelum pertunjukan hari ini, saya selalu merasa bahwa kemahiran saya bermain biola sangatlah bergantung pada biola yang saya pakai. Saya selalu berpikir bahwa dari biola itulah keluar musik yang indah; namun hari ini saya belajar, bahwa sebenarnya musik yang indah itu keluar dari diri saya."*

Pada sebuah acara motivasi di sebuah perusahaan asuransi terkemuka di Indonesia, pemimpin dari perusahaan tersebut dengan bangga mengumumkan bahwa per bulan Agustus perusahaan telah berhasil mencapai target yang sebenarnya diperuntukkan untuk target satu tahun. Seluruh peserta agen asuransi bertepuk tangan dengan meriah. Kemudian, dengan semangat pemimpin itu mengatakan bahwa target perusahaan ini tercapai semata-mata karena keberhasilan para agen mencapai target mereka. Beberapa agen terlihat bingung seakan-akan mereka tidak merasa mempunyai andil yang besar akan kinerja perusahaan. Sang pemimpin kemudian mengingatkan bahwa perusahaan walaupun seberapa hebatnya bergantung pada kontribusi para agen. *Brand* perusahaan memang kuat, namun itu semua tak akan berarti tanpa usaha keras dari para agen. Sering kali kita selalu merasa bahwa hasil yang kita raih diakibatkan oleh perusahaan tempat kita bekerja. Tentu, *brand* perusahaan kita yang bagus serta manajemen yang profesional dapat membantu kita untuk mencapai kesuksesan yang lebih tinggi. Namun, yang mempunyai peran atau andil terbesar adalah diri kita sendiri. Sama seperti Paganini, kita harus mampu mengatakan bahwa kesuksesan kita bergantung pada diri kita sendiri. Untuk dapat memiliki kebanggaan terhadap diri Anda, Anda perlu menyukai dan menerima diri Anda. Untuk dapat menerima diri Anda, Anda perlu menjadi diri Anda yang sebenarnya, bukannya menjadi apa yang orang lain pikirkan mengenai Anda.

Ingatlah bahwa sering kali bukan gunung-gunung tinggilah yang menghalangi pencapaian sukses seseorang namun sering kali kegagalan diakibatkan oleh batu-batu kerikil yang ada di dalam sepatunya. Cus d’amato pelatih tinju Muhammad Ali pernah berkata, *“Merupakan suatu tragedi ketika melihat seseorang bukannya kalah dari pesaing yang lebih baik namun ia kalah oleh dirinya sendiri.”* Baik kegagalan maupun kesuksesan seseorang merupakan tanggung jawabnya semata-mata. Mengambil 100% tanggung jawab atas kesuksesan dan kegagalan kita adalah prinsip seorang juara.

Champion Lesson

Tuliskanlah sepuluh sebab mengapa Anda belum mencapai mimpi atau target yang Anda inginkan.

1. ______________________________ ☐
2. ______________________________ ☐
3. ______________________________ ☐
4. ______________________________ ☐
5. ______________________________ ☐
6. ______________________________ ☐
7. ______________________________ ☐
8. ______________________________ ☐
9. ______________________________ ☐
10. ______________________________ ☐

Setelah Anda menuliskan sepuluh sebab yang menghambat pencapaian sukses Anda., berilah tanda (x) pada setiap sebab yang ada di luar kontrol atau pengaruh Anda, dan berilah tanda (√) pada setiap sebab yang ada di dalam kontrol Anda. Mana yang lebih banyak, tanda (x) atau (√)? Jika tanda √ lebih banyak, hal ini membuktikan bahwa Anda masih dapat memperbaiki keadaan tersebut dengan mengubah diri Anda terlebih dahulu. Tulislah dua tindakan sesegera mungkin untuk mengurangi atau menghilangkan setiap alasan yang berada di dalam kontrol Anda. Tuliskanlah di samping sebab yang Anda beri tanda (√).

Lesson 47

20,2 Kg

There is no shame in having fallen. Nor any shame in being born into a lowly estate. There is only shame in not struggling to rise. And also shame for not wishing to attain the better. Or not dreaming about it and praying for it.

(Samuel Amalu)

Jika Anda sempat bertemu dengan saya dalam berbagai acara atau event motivasi di luar kota, Anda pasti akan melihat saya membawa sebuah koper hitam besar. Isi dari koper itu adalah 21 buah buku *Fight Like a Tiger Win Like a Champion* dan sejumlah audio CD yang biasanya saya bawa untuk dijual pada akhir seminar. Tepat… beratnya 20,2 kg tidak kurang namun kadang lebih. Koper hitam (si Bleki) ini mengajarkan suatu hal yang bersifat prinsip dalam hidup saya. Tentu membawa tas seberat ini bukanlah hal yang mudah untuk dibawa keluar kota. Pada suatu kesempatan saya dipanggil berbicara di Samarinda, Kalimantan Timur. Saya harus terbang ke Balikpapan selama dua jam dan naik taksi selama kurang lebih dua setengah jam sambil membawa koper kesayangan saya. Setelah tiba di tempat acara, saya tidak melihat adanya porter yang biasanya membantu saya mengangkat koper itu, keadaan bertambah parah ketika mengetahui bahwa elevator hotel sedang rusak dan tempat acara berada di lantai 4. Saya terpaksa mengangkat koper hitam saya menapaki anak tangga demi anak tangga sampai saya tiba di lantai 4. Hari itu saya

memberikan seminar motivasi yang menurut saya terbagus yang pernah saya berikan. Semua hadirin terlihat bersemangat mendengar pesan saya selama hampir tiga jam. Namun sayangnya hanya beberapa buku yang terjual pada hari itu. Sedikit kecewa, saya kembali mengangkat koper itu naik ke taksi balik ke Balikpapan dan terbang kembali ke Jakarta. Beberapa waktu kemudian saya mendapat undangan berbicara di Bali. Pada malam harinya ketika saya ingin membereskan isi koper hitam itu, hati kecil saya mulai menawar… mengapa harus membawa begitu banyak buku toh belum tentu laku terjual. Hati kecil saya berkata bawalah secukupnya kalau tidak laku kan tidak terlalu malu dan berat ketika membawanya pulang nanti. Namun, ada suara lain yang berkata dan mengingatkan saya, *"Dar, bawa seperti biasa, 20,2 kilogram itulah komitmen yang harus engkau pegang. Jika tidak seorang pun membeli, tidak ada masalah, yang penting engkau memegang komitmen hidupmu."* Tanpa berpikir lagi saya terbang ke Bali keesokan harinya dan kali ini semua buku dan audio CD habis terjual. Sebuah pelajaran sangat berharga yang dapat saya petik dari kejadian ini adalah bahwa saya bangga memikul koper hitam saya walau tidak terjual satu buku pun dan sebaliknya saya malah merasa malu kalau tidak membawa sebanyak buku yang harus saya bawa.

Cara berpikir ini saya peroleh setelah melihat para satpam di hotel berbintang ketika memeriksa mobil tamu sebelum masuk hotel. Para satpam spesial ini ditugaskan untuk mendeteksi apakah ada bom di dalam setiap mobil tamu. Pertanyaan yang ingin saya tanyakan kepada Anda, berapa seringkah para satpam ini menemukan bom di dalam mobil? Mungkin bahkan tidak pernah. Semangat mereka untuk memeriksa tanpa pandang bulu sungguh patut ditiru—mereka bahkan tidak segan memeriksa mobil mewah ataupun mobil dengan pengendara yang tidak menunjukkan penghargaan tinggi atas pekerjaan mereka. Mereka (para satpam) telah memasukkan tugas rutin ini sebagai *job description* utama mereka. Dulunya, jika buku-buku saya tidak laku terjual ada perasaan malu, kesal, dan ego saya terganggu, namun ketika saya mengganti cara berpikir saya, dan

melihatnya sebagai salah satu *job description* saya, saya tidak pernah lagi malu ataupun kendur dalam menenteng koper itu.

Saya percaya, seorang juara mempunyai ekspektasi yang besar dalam hidup ini, namun hal yang terpenting adalah bagaimana ia memegang komitmennya. Seorang juara adalah orang yang mampu menyatukan kata-katanya dengan tindakannya walau perlu melewati lembah kegagalan. Seorang tua sedang memikul kayu bakar yang berat dengan tergopoh-gopoh ia melewati sebuah desa. Seorang anak muda menyapanya dengan kagum melihat tubuh bapak tua yang masih kekar. Iseng ia bertanya, *"Pak, beban terberat yang pernah Bapak angkat berapa beratnya?"* Sambil merenung sejenak, bapak tua itu berkata, *"Beban terberat yang pernah saya pikul adalah ketika saya tidak memikul apa-apa."* Kaget mendengar jawaban itu, sang anak muda bertanya, *"Kok begitu?"* Dengan bijak bapak tua itu berkata, *"Ketika Anda tidak memikul beban sama sekali, Anda berarti telah menyia-nyiakan karunia tenaga yang diberikan Tuhan kepada Anda dan tidak memberikan yang terbaik bagi keluarga Anda."*



Beban terberat adalah ketika seseorang tidak mempunyai tanggung jawab untuk mengoptimalkan kemampuannya. Kesimpulannya, 20,2 kg yang harus saya angkat tidaklah berarti beratnya dibandingkan dengan tanggung jawab yang tidak dijalankan sesuai komitmen yang seharusnya.

Citra diri dan keyakinan diri seseorang terbentuk dari disiplin dan kebiasaan yang ia yakini selama ini. Tepat apa yang dikatakan oleh Al Hirschfield, *"Saya yakin bahwa setiap orang dilahirkan kreatif dan semua orang mempunyai talenta dalam hidupnya. Namun, saya tidak yakin bahwa semua orang disiplin. Saya pikir disiplin adalah komoditas yang langka."*

Champion's Lesson

Apa pun pekejaan Anda, selalu ada tugas atau rutinitas yang perlu Anda jalankan dengan disiplin. "Peganglah komitmen yang telah engkau tetapkan walau tak satu pasang mata pun melihat engkau." Berikut ini saya berikan tip-tip yang dapat memberikan semangat yang instan bagi Anda dengan cara mengubah fisiologi Anda. Biasakanlah selama sebulan ke depan untuk selalu duduk dengan tegap, berjalan dengan tegap, bergeraklah dengan cepat, setiap kali Anda ragu dan takut tariklah napas dalam-dalam, tatapan mata yang tajam, sematkan senyum di wajah Anda. Setiap kali Anda menemukan postur tubuh yang lain dari yang telah disebutkan tadi, cepatlah untuk mengubahnya seperti tip-tip yang saya berikan. Semoga bermanfaat.

Lesson 48

The Last Question before You Die

Success is doing what you want to do, when you want, where you want, with whom you want, as much as you want.

(Anthony Robbins)

Steve Jobs, CEO Apple Computer dan Pixar Animation Studios dengan jelas dan lugas memberi definisi "Sukses Sejati". Untuk terus memotivasi diri dan mencari keinginan terdalam dari dirinya ia terus bertanya kepada dirinya sendiri setiap hari selama lebih dari 30 tahun. Pertanyaan yang satu ini akan membuat Anda berpikir lebih keras, penasaran bahkan tidak dapat tidur dengan lelap, bunyinya, *"Jika hari ini adalah hari terakhir hidup saya di dunia, apakah saya masih ingin melakukan apa yang saya kerjakan hari ini?"*

Pertanyaan ini sekali lagi menggali semangat yang sesungguhnya di dalam hidup. Martina Navratilova berhasil meraih juara di turnamen paling bergengsi Wimbledon ketika usianya telah memasuki angka 47 tahun. Ketika ditanya wartawan mengenai kunci keberhasilannya, dengan sederhana ia berkata, *"Lakukanlah apa yang Anda cintai, dan cintailah apa*

yang Anda lakukan." Steve Jobs mengingatkan bahwa dengan berpikir *toh* kita semua akan mati suatu hari nanti merupakan cara berpikir yang menghindarkan kita dari ketakutan akan kehilangan sesuatu.

Dua anak remaja Afrika sedang bermain lempar-lemparan batu. Seorang petualang asing melihat mereka dan menawarkan untuk menukarkan batu mereka dengan cokelat yang dibawanya. Dengan gembira kedua remaja itu menyerahkan batu-batu mereka kepada petualang itu. Dengan senang kedua remaja pulang dan merasa bahagia, demikian juga dengan sang petualang yang jauh lebih berbahagia membawa pulang batu-batu permata yang belum terasah. Analogi ini menggambarkan begitu banyak orang rela bahkan senang menukarkan waktu berharga mereka dengan mengerjakan pekerjaan yang tidak mereka sukai. Mereka tidak sadar bahwa mereka telah merampok masa depan yang dititipkan oleh Sang Pencipta kepada mereka.

Kebanyakan orang menjalani hidup ini dengan melupakan keinginan terdalam di hidupnya. Mereka menutup mata, telinga, bahkan hati untuk mengejar apa yang mereka inginkan. Terus terang saya tidak pernah bertemu orang yang menyesali diri karena mengerjakan hal-hal yang disukainya, malahan saya sering bertemu orang yang menyesali dirinya sekaligus membenci pekerjaannya sekarang. Ingatlah selalu, hidup hanya satu kali dan tidak akan dapat diulang kembali, jadi lakukanlah pekerjaan yang paling Anda sukai dengan kualitas yang terbaik. Jika hari ini Anda merasa melakukan pekerjaan tanpa semangat sedikit pun, mungkin sudah saatnya Anda memikirkan apa yang Anda ingin lakukan dalam perjalanan hidup di dunia ini. Tidak ada kata terlambat untuk melakukan hal yang Anda cintai dalam hidup ini. Anthony Robbins begitu bijak berkata bahwa kesuksesan adalah melakukan apa yang ingin Anda lakukan, kapan pun Anda inginkan, di mana pun Anda inginkan, bersama siapa pun yang Anda inginkan, dan sebanyak apa pun yang Anda inginkan.

Champion's Lesson

Apakah pekerjaan Anda saat ini membuat hati Anda terus berkobar dan penuh antusias. Jika Anda belum menemukan pekerjaan yang paling Anda sukai, pakailah tehnik sederhana dari Steve Jobs, bertanyalah pada diri Anda sendiri di depan cermin, *"Jika hari ini adalah hari terakhir hidup saya di dunia, apakah saya masih ingin melakukan apa yang saya kerjakan hari ini?"* Anda layak menyesal hanya jika Anda tidak pernah berjuang sama sekali untuk mendapatkan yang Anda cintai. Tugas Anda kali ini adalah membaca buku karangan Jack Zufelt yang berjudul *The DNA of Success* dan temukan keinginan terdalam Anda segera!

Lesson 49

Positive Reference Point

If you want to be successful, find someone who has achieved the results you want and copy what they do and you'll achieve the same results.

(Anthony Robbins)

Dalam bukunya *The Greatness Guide*, Robin Sharma, menjelaskan satu prinsip sederhana mengenai *reference point* (titik acuan). Ia menceritakan tentang seorang paruh baya yang merasa depresi dan tidak merasa berguna lagi sampai ia menonton konser Mick Jagger yang ketika itu berusia 62 tahun. Apa yang terjadi dengan bapak tersebut? Tentu saja, ia tiba-tiba menemukan suatu pengharapan untuk berjuang karena *reference point* yang dilihatnya memberikan harapan. Bagaimana jika Anda telah berusaha berkali-kali namun kegagalan yang Anda dapatkan? Pelajarilah dari seorang yang bernama Thomas Edison yang telah gagal ribuan kali tetapi tidak berhenti mencoba. Bagaimana jika sakit penyakit menimpa Anda dan Anda kehilangan motivasi untuk berusaha? Belajarlah dari Lance Armstrong, peraih juara tujuh kali *Tour de France*, yang berhasil menaklukkan kanker prostat yang menghantuinya. Poin penting yang ingin saya sampaikan, apa pun yang Anda inginkan dalam hidup ini berusahalah



Mick Jagger
www.concert-tour.com

untuk mencari contoh orang yang telah mampu meraihnya dan belajarlah serta temukan inspirasi dari mereka.

Namun, berhati-hatilah dalam memilih *reference point*, karena jika Anda salah memilih dan mengacu pada *role-model* yang salah, Anda akan menciptakan *self-limiting belief* yang mengekang pencapaian sukses Anda. Apa pun keadaan Anda saat ini, carilah *reference point* yang mendorong dan memberikan motivasi kepada Anda. Salah seorang *Top Producer* di perusahaan yang saya pimpin telah berhasil mencapai komisi di atas tiga miliar. Jumlah ini tentunya tidak sedikit dan ia merasa cukup puas karena telah menjuarai kompetisi yang sama selama empat tahun berturut-turut. Ia berminat untuk pensiun dini karena sudah tidak memiliki motivasi yang mendorongnya seperti dulu. Beliau lalu mengikuti *International Business Conference* se-Asia Pasifik di Singapura, di mana semua juara dari beberapa negara Asia diberi kesempatan untuk membagikan pengalaman mereka. Salah seorang juara dari Singapura adalah wanita muda yang berusia lebih muda dari *top producer* tadi dan wanita muda itu berhasil meraih komisi sebesar tujuh miliar; bahkan dengan semangat ia menetapkan target 10 miliar untuk kompetisi tahun depan. Setelah acara itu, *top producer* tadi merasa tertantang melihat semangat wanita muda itu dan, alhasil, ia tidak jadi pensiun dan termotivasi untuk meraih hasil yang lebih baik lagi.

Champion's Lesson

Adakah orang-orang yang memiliki latar belakang yang sama ataupun lebih buruk daripada Anda namun memiliki prestasi yang lebih baik daripada Anda? Contohlah mereka dan gunakanlah mereka sebagai *role-model* Anda untuk mencapai hasil yang lebih baik. Tulislah tiga nama orang yang menurut Anda dapat menjadi inspirasi Anda di dalam bidang yang Anda tekuni saat ini. Setiap kali Anda menghadapi masalah yang sulit Anda pecahkan, bayangkanlah bagaimana jika mereka yang menghadapi masalah Anda, kira-kira keputusan apa yang akan mereka ambil. Anda dapat menggunakan pendekatan ini untuk menyelesaikan masalah Anda. Selamat mencoba! Tiga orang yang dapat saya jadikan *positive reference point* saya adalah:

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Lesson 50

Johnny The Bagger

Here is a simple but powerful rule-always give people more than what they expect to get.

(Nelson Boswell)

Saya baru saja melihat potongan DVD dari buku yang berjudul *The Simple Truths of Service* karangan Ken Blanchard dan Barbara Glanz; sebuah cerita yang sangat menyentuh, diangkat dari kisah nyata seorang anak muda bernama Johnny. Barbara Glanz pada sebuah kesempatan diminta berbicara di sebuah perusahaan supermarket yang memiliki cabang yang banyak mengenai *loyalty program*. Barbara mengingatkan kepada karyawan di perusahaan itu untuk menciptakan hal yang berbeda dan kenangan indah bagi pelanggan sehingga mereka ingin kembali lagi. Bagaimana caranya? Dengan memberikan sentuhan personal oleh tiap-tiap karyawan di semua level.

Sebulan setelah berbicara, Barbara menerima telepon dari seorang anak muda berusia sembilan belas tahun yang bernama Johnny. Dengan bangga anak muda itu menceritakan bahwa pekerjaannya adalah memasukkan barang belanjaan ke dalam bungkusan (*bagger*) dan ia mengakui bahwa ia memiliki kelainan *down syndrome*. Johnny mengatakan bahwa ia terinspirasi mendengar nasihat Barbara, namun setelah pulang ke rumah,

ia tidak mampu memikirkan sesuatu yang dapat menyentuh hati pelanggannya—apalagi pekerjaannya hanyalah seorang *bagger*. Namun kemudian timbul ide untuk membuat kalimat mutiara (*Thought of the Day*) dan ayahnya membantunya mengetik di komputer dan menggunting kalimat mutiara itu setelah di-*print* oleh Johnny. Johnny lalu membubuhkan tanda tangannya di setiap kalimat mutiara itu dan menuliskan, "*Terima kasih karena Anda telah berbelanja di supermaket kami.*" Tidak lama kemudian, terdapat antrean yang tiga kali lebih panjang di kasir tempat pembayaran Johnny bekerja. Sang manajer meminta pelanggan untuk menggunakan jalur kasir lainnya namun mereka menolak karena mereka menginginkan *Thought of The Day* dari Johnny. Sang manajer sampai terharu melihat bagaimana Johnny memenangkan hati pelanggannya. Bahkan ada testimoni dari seorang wanita tua yang biasanya datang sekali seminggu, bahwa sedemikian ia menginginkan kalimat mutiara dari Johnny hingga setiap kali ia melewati supermarket itu ia berbelanja hanya untuk mendapatkan sebuah kalimat mutiara. Departemen yang menjual bunga pun terinspirasi oleh semangat Johnny, mereka memberikan bunga-bunga yang sudah tak dapat lagi dijual untuk dijadikan korsase yang indah dan dibagikan kepada para wanita lanjut usia atau anak perempuan. Semangat pelayanan sangat terasa di supermarket itu berkat Johnny. Ide Johnny memang bukan sesuatu yang sangat inovatif namun ide tersebut mampu menyentuh hati yang terdalam bagi pelanggannya.

Ingatlah untuk memberikan sentuhan pribadi pada pekerjaan Anda, berilah lebih dari apa yang dibayar oleh pelanggan Anda. Saya yakin Anda pernah makan sebuah makanan lezat asal Italia yang bernama pizza. Sebuah restoran pizza terbesar di Indonesia sangat mengerti sebuah konsep sederhana dalam *customer service*, yaitu *Under Promise Over Deliver*, yang berarti memberikan janji di bawah ekspektasi pelanggan namun memberikan hasil di atas ekspektasi pelanggan. Para wiraniaganya dilatih untuk menjanjikan bahwa makanannya akan siap dalam waktu 15 menit, namun setiap kali Anda memesan, pizza tersebut selalu datang lebih cepat. Strategi sederhana ini membuat para pelanggan merasa puas makan

di restoran tersebut. Domino Pizza sebuah perusahaan pizza raksasa di Amerika Serikat menjadi populer karena keberaniannya membuat komitmen untuk dapat mengantarkan pizza kurang dari 30 menit. Jika staf mereka tidak mampu mengantar pizza tersebut sesuai janji mereka, pizza itu gratis untuk sang pemesan. Keberanian dari sebuah komitmen inilah yang dicari oleh banyak pelanggan di seluruh dunia. Namun, sering kali perusahaan terjebak dalam konsep yang terbalik, yaitu *Over Promise Under Deliver*—janji yang berlebihan namun hasil akhirnya jauh dari janji yang diberikan pertama kali. Seorang tukang AC berjanji akan datang besok ke rumah, namun ketika ditunggu ia tidak datang-datang dan ketika ditelepon ia malah memberikan segudang alasan. Anda mengantar mobil Anda untuk diservis, pegawainya menjanjikan akan selesai dalam tiga hari, dan setelah tiga hari ternyata mobil Anda belum juga selesai. Apa yang Anda rasakan dari dua contoh ini? Saya yakin Anda tidak puas, bahkan kecewa, dan mungkin Anda tidak akan memakai jasa mereka di kemudian hari.

Champion's Lesson

Belajarlah dari seorang Johnny, walau banyak orang memandang sebelah mata pekerjaannya hanyalah sebagai *bagger*, namun Johnny membuat perubahaan besar di perusahaannya. Mulailah melihat tugas dan pekerjaan Anda sebagai sesuatu yang *personal*, berikanlah yang terbaik dalam pekerjaan Anda agar pelanggan dapat menjadi pelanggan seumur hidup Anda. Pikirkanlah tiga *service* atau sentuhan tambahan yang dapat Anda berikan kepada pelanggan Anda sehingga Anda berada di atas rata-rata pesaing Anda.

Tiga *service* atau sentuhan personal yang akan saya berikan kepada pelanggan:

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

It Couldn't Be Done

Somebody said that it couldn't be done,

But he with a chuckle replied,

That "maybe it couldn't", but he would be one,

Who wouldn't say so till he tried.

So he buckled right in with a trace of a grin on his face.

If he worried he hide it.

He started to sing as he tackled the thing,

That couldn't be done, and did it.

Somebody scoffed: Oh, you'll never do that;

At least no one has ever done it;

But he took off his coat and he took off his hat,

And the first thing we knew he'd begun it.

With a lift of his chin and a bit of a grin,

Without any doubting or quid it,

He started to sing as he tackled the thing,

That couldn't be done, and did it.

There are thousands to tell you it cannot be done,

There are thousands to prophesy failure;

There are thousands to point out to you, one by one,

The dangers that wait to assail you.

But just buckle in with a bit of a grin,

Just take off your coat and go to it;

Just start to sing as you tackle the thing,

That "cannot be done," and you'll do it.

— Edgar A. Guest

Lesson 51

A Balance View of Success



After climbing a great hill, one finds that there are many more hills to climb. I have taken a moment here to rest, to steal a view of the glorious vista that surrounds me, to look back on the distance I have come. But I can only rest for a moment, for with the freedom comes responsibilities, and I dare not linger, for my long walk has not yet ended.

(Nelson Mandela)



Dalam banyak buku pengembangan diri sering terdapat dua pola pikir yang berbeda. Di satu sisi, terkenal dengan konsep yang menekankan bahwa sukses sangatlah berhubungan dengan pencapaian material dan untuk mendapatkan itu seseorang harus selalu terus-menerus menentukan sasaran atau *goals* yang tinggi untuk dicapai. Tentu saja cara berpikir ini merupakan cara berpikir seorang yang ingin maju. Namun berhati-hatilah, karena sering kali dalam proses pengejaran ini banyak yang tetap merasa tidak puas, bahkan merasa rendah diri karena sejujurnya kita tidak akan dapat mengejar semua impian kita. Di sisi lain, ada juga konsep yang mengagung-agungkan sikap yang selalu bersyukur. Dengan dasar yang sering kali dihubung-hubungkan dengan religi, konsep ini memakai perisai bahwa kita mesti bersyukur atas apa pun yang kita miliki untuk menemukan kebahagiaan yang abadi. Pendekatan seperti ini juga mengandung bahaya, khususnya bagi mereka yang tidak mengerti dan tidak berusaha untuk mengejar mimpi-mimpi yang sebenarnya dapat diwujudkan.

Ambillah hikmah dari seorang Nelson Mandela, seorang yang berjiwa besar yang mampu mengampuni musuh-musuhnya dan terus berjuang untuk menjadi lebih baik lagi. Nelson mengingatkan kita dengan kata-kata bijaknya bahwa setelah seseorang memanjat bukit yang tinggi, ia akan menyadari bahwa ternyata masih banyak bukit tinggi lainnya yang harus didaki.

Ia mengambil waktu sejenak untuk menikmati pemandangan di sekelilingnya dan melihat kembali jalan-jalan yang telah ditempuh yang membawanya sampai di sini. Akan tetapi, ia hanya boleh berhenti sejenak, karena di balik keberhasilan yang diraihnya terdapat juga beban tanggung jawab yang harus dipikul. Ia juga tidak berani untuk berhenti sampai di sini, karena perjalanannya belum berakhir. Milikilah cara berpikir yang selalu bersyukur atas pencapaian yang telah Anda raih saat ini, namun di balik kesuksesan yang Anda raih terdapat pula tanggung jawab yang sama besarnya untuk tidak berhenti namun melanjutkan perjalanan yang lebih menantang lagi. Dengan demikian, hidup ini menjadi seimbang, inilah konsep untuk seorang juara sejati.

Jika Anda ingin maju, lihatlah ke atas—lihatlah mereka yang telah berhasil meraih sukses yang lebih besar daripada yang Anda miliki. Hal ini akan terus mendorong Anda untuk mengeluarkan yang terbaik dari diri Anda. Namun, jika Anda ingin bersyukur dan berterima kasih atas apa yang Anda miliki, lihatlah ke bawah—lihatlah mereka yang bernasib lebih buruk daripada Anda. Dengan sikap ini, Anda akan lebih bersyukur dan berterima kasih kepada Sang Pencipta. Kedua konsep inilah yang harus dijaga agar tetap seimbang.

Champion's Lesson

Tahukah Anda bahwa cara tercepat dan termudah untuk mengubah sikap yang negatif menjadi sikap positif adalah dengan mengembangkan sebuah sikap yang bersyukur. Buatlah sebuah daftar syukur Anda *(Gratitude List)*, tulislah sebanyak-banyaknya daftar syukur ini. Mungkin daftar itu berupa pekerjaan yang Anda miliki saat ini, keluarga yang Anda miliki, kendaraan yang Anda miliki, kesehatan, atau prestasi yang telah Anda raih. Lihatlah daftar ini setiap pagi sebelum Anda bekerja atau ketika Anda sedang kurang bersemangat atau terpuruk. Dengan hati yang lapang dan penuh syukur Anda dapat memulai setiap hari dengan semangat dan ucapan terima kasih kepada sang Pencipta. Anda akan menjadi magnet yang menarik hal-hal yang Anda syukuri. Tanyakanlah pertanyaan ini, "Hal apa yang saya syukuri selama ini?"

My Gratitude List

1.______________________ 2.______________________

3.______________________ 4.______________________

5.______________________ 6.______________________

7.______________________ 8.______________________

9.______________________ 10.______________________

11.______________________ 12.______________________

13.______________________ 14.______________________

15.______________________ 16.______________________

17.______________________ 18.______________________

19.______________________ 20.______________________

Lesson 52

Ask… Ask… Ask…

He who asks is a fool for five minutes, but he who does not ask remains a fool forever.

(Chinese Proverb)

Pernahkah Anda berada di dalam pesawat dan Anda lupa membawa bahan bacaan sehingga Anda resah dan kebingungan mencari kegiatan untuk mengisi waktu? Lalu, Anda melihat ke depan dan di sana ada seorang bapak yang baru saja membaca majalah yang menarik perhatian Anda. Anda ingin meminjamnya namun Anda ragu dan mungkin malu atau takut ditolak, sehingga Anda mengurungkan niat itu. Pertanyaan saya, apa yang terjadi jika Anda meminta? Saya yakinkan Anda kemungkinan besar Anda diperbolehkan untuk membacanya. Atau, hasil yang terburuk pun hanyalah Anda ditolak.

Bagaimana perasaan Anda ketika Anda merasa takut untuk meminta padahal Anda sangat menginginkannya? Saya yakin Anda merasa tertekan. Mungkin Anda berkata dalam hati, "*Ah, ini hal sepele dan tidak apa-apa kalau saya tidak mendapatkannya.*" Bagaimana jika Anda dihadapkan pada situasi yang lebih serius lagi, seperti meminta kenaikan gaji, meminta orang lain berhenti merokok karena anak Anda

sedang sakit pernapasan, meminta pelanggan untuk membeli tiga buah dibandingkan satu buah? Sebagai seorang *trainer, coach,* dan penulis buku, satu hal yang paling saya ketahui adalah bahwa kesuksesan seseorang di dunia ini karena mereka mempunyai keberanian lebih untuk "meminta" *(ask)*.

Henry Ford pernah ditanya oleh seorang agen asuransi yang telah lama mengenalnya, mengapa Ford tidak pernah memberikan bisnis kepadanya walau sekali saja. Betapa kagetnya si agen ketika Ford menjawab, *"Karena Anda tidak pernah memintanya pada saya."* Jika kita mengingat masa kita kecil, senjata utama kita adalah meminta—melalui rengekan, berguling-guling, ataupun dengan menangis sekeras-kerasnya. Seorang anak kecil ketika menginginkan sesuatu akan selalu meminta. Namun, ketika kita beranjak dewasa dan seiring dengan seringnya kita diberi tahu bahwa tidak semua hal dapat kita peroleh, kita mulai menjadi ragu untuk meminta. Seorang karyawan menjadi ragu meminta kenaikan gaji walaupun ia telah bekerja dengan sungguh-sungguh dan mampu memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan. Seorang istri takut meminta suaminya untuk berlibur, seorang *sales* khawatir pelanggannya menolak sehingga tidak berani memintanya untuk membeli. Jika Anda mulai menggunakan teknik meminta ini dengan keyakinan yang positif dan tidak mudah menyerah sampai Anda mendapatkannya, Anda akan mendapatkan hasil yang sangat mengagumkan.

Para juara yang berhasil di setiap bidang kehidupan memiliki kemampuan ini, hal ini lebih dikenal sebagai karakter persisten. Ingat cerita Kolonel Sanders, ia mengetuk pintu ke-1.009 untuk mendapat persetujuan dari investor yang membuat KFC dikenal di seluruh dunia. Sylvester Stallone meminta audisi kepada lebih dari seribu agensi untuk mendapat sebuah peran. Dua orang penulis buku yang memuat cerita-cerita inspirasional berkeliling mencari penerbit untuk menerbitkan buku mereka. Penerbit pertama menolak buku mereka demikian juga penerbit yang kedua, ketiga, sampai ke-33. Namun, mereka memiliki sikap pantang menyerah dan memberanikan diri untuk mengirimkan

naskah bukunya kepada penerbit yang ke-34, alhasil buku *Chicken Soup for the Soul* mampu menorehkan penjualan fantastis melebihi 80 juta eksemplar. Jack Canfield dan Mark Victor Hansen sangat menyadari pentingnya melewati kegagalan demi kegagalan sebelum mencapai tujuan yang mereka idam-idamkan. Anda mungkin memiliki perasaan kecewa ketika Anda gagal, namun Anda jauh lebih baik dibandingkan mereka yang tidak pernah mencobanya.

Memang, Anda tidak mungkin selalu berhasil dalam setiap usaha Anda. Seorang salesman terbaik sekalipun sadar bahwa ia tidak mampu memiliki *closing rate 100%*, seorang pebisnis terhebat sekalipun sadar bahwa tidak selalu investasi yang dipilihnya menguntungkan. Saya teringat akan usaha saya meminta surat *endorsement* kepada beberapa penulis dan pembicara motivasi hebat dunia. Syukur, pada akhirnya saya mendapatkan beberapa penulis yang mendukung niat saya setelah berkali-kali meminta kepada mereka. Namun, ada juga beberapa penulis yang dengan alasan tertentu menolak permintaan saya. Salah satunya adalah Zig Ziglar, entah sudah berapa surat yang saya layangkan khusus kepada Mr. Zig meminta agar diberi surat *endorsement* namun tetap tidak membuahkan hasil. Pada akhirnya, dalam surat terakhirnya, ia mengakui persistensi saya dalam meminta *endorsement* kepadanya namun ia tetap menolak, karena perusahaannya tidak mengizinkan memberikan *endorsement* kepada orang yang tidak dikenalnya. Saya merasakan kegagalan ini, namun setelah berpikir sejenak saya merasa tidak gagal, karena Zig Ziglar dalam suratnya yang terakhir kepada saya membubuhkan tanda tangannya yang asli. Hal ini tentu merupakan suatu kehormatan bagi saya, karena tidak banyak orang di Indonesia yang memiliki tanda tangan pribadi Zig Ziglar. Ingatlah dan arahkanlah tembakan Anda jauh ke bintang-bintang, karena seandainya tidak sampai pun anak panah itu masih mendarat di bulan. Jika Anda tidak meminta, Anda pasti tidak mendapatkan apa-apa. Namun jika Anda meminta, ada dua hal yang akan Anda dapatkan—pertama, berhasil dan kedua, ditolak. Namun, Anda bisa belajar untuk meminta yang lebih baik lagi dan Anda dapat belajar dari semua itu.

Champion's Lesson

Cobalah dalam satu bulan ke depan untuk menyapa orang yang tidak Anda kenal dan buktikanlah bahwa pada dasarnya hal tersebut tidak menakutkan. Ingatlah, tidak ada salahnya atau ruginya ketika Anda meminta, yang rugi adalah ketika Anda malu untuk meminta. Sebelum Anda meminta, Anda belum mendapatkan sesuatu; ketika Anda meminta, kalaupun ditolak, Anda juga berada pada kondisi yang sama, yaitu belum mendapatkan sesuatu. Jadi, Anda tidak dirugikan sedikit pun. Malahan, ketika Anda meminta dan mendapatkannya, rasa percaya diri Anda akan semakin besar dan Anda akan lebih berani meminta hal-hal yang lebih besar lagi.

Terapkanlah kebiasaan meminta dalam satu bulan ke depan dan jadikanlah kebiasaan ini menjadi permanen. Tulislah tiga kejadian di mana Anda malu meminta dan kemudian menyesali tindakan Anda.

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Belajarlah dari ketiga hal ini, dan cobalah untuk meminta sekali lagi. Tuliskan tiga hal yang ingin Anda minta namun Anda ragu dapat memperolehnya.

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Cobalah untuk mengambil tindakan dan MINTALAH!

Lesson 53

How Much is Your Hourly Rate?

Time is more valuable than money. You can get more money, but you cannot get more time.

(Jim Rohn)

Beberapa waktu yang lalu, saya bersama istri melakukan petualangan ke Italia selama tiga minggu. Begitu banyak hal baru yang kami rasakan, namun petualangan terbesar justru terjadi ketika memasuki hari terakhir di kota Roma. Kami bermaksud pulang menuju bandara Fiumicino, Roma, dengan menggunakan taksi. Si pengemudi taksi rupanya mengetahui bahwa kami adalah turis asing dan membawa kami berputar-putar di wilayah kota yang macet. Apa daya, karena tidak mengetahui jalan terpintas menuju bandara, kami pun diam dan cemberut sambil bertanya-tanya mengapa lama sekali tibanya. Selama jam macet itu, mata saya selalu tertuju pada argo yang serasa berjalan begitu cepat. Kami sangat kecewa, karena walaupun mobil tidak bergerak, sang argo dengan cepat terus melaju. Akhirnya, kami pun tiba di bandara dan membayar setara dengan Rp800 ribu untuk ongkos taksi. Saya yakin Anda pun kecewa jika berada dalam kondisi seperti saya. Ketika kita mengetahui bahwa waktu yang hilang mengakibatkan kerugian material yang besar terhadap kita, kita baru merasakan betapa mahalnya kehilangan

waktu. Seyogianya, waktu terbatas yang kita miliki kita alokasikan untuk hal-hal yang mendatangkan keuntungan terbesar bagi hidup kita.

Seorang karyawan yang bekerja delapan jam sehari dan lima hari seminggu, bekerja total sebanyak 200 jam per bulan. Jika ia bergaji Rp10 juta per bulan, berarti gaji per jamnya Rp50 ribu, atau Rp400 ribu per hari. Namun, banyak dari kita yang membuang waktu percuma tanpa menyadari bahwa kita membuang uang kita dengan percuma. Tentu bagi seorang karyawan, ia mengira bukan uangnya yang hilang tetapi uang perusahaan. Namun, waktu yang dipakai secara tidak efektif mengakibatkan kinerjanya menurun dan secara tidak langsung memengaruhi kenaikan gaji dan jabatannya pada masa mendatang, bahkan kesempatan untuk menjadi lebih baik pun sirna karena cara berpikir seperti itu. Semua orang di muka bumi ini diberi waktu yang sama, namun yang terpenting dan membedakan adalah bagaimana ia menggunakannya. Sayangnya, banyak yang menggunakannya untuk mengerjakan hal-hal yang tidak penting. Setiap orang diberi talenta yang berbeda oleh Sang Pencipta, namun semua orang mendapatkan waktu yang sama, yaitu 24 jam, untuk mengembangkan talentanya. Bayangkan bagaimana jika waktu Anda diibaratkan sebagai uang Anda. Tentu Anda akan menaruh uang itu pada investasi aman yang mendatangkan hasil yang terbaik. Jika Anda setuju dengan filosofi ini, pakailah waktu Anda dengan sebaik-baiknya untuk mendatangkan hasil yang paling optimal dalam pekerjaan Anda.

Champion's Lesson

Jika ada satu hal yang harus Anda kerjakan dalam sebulan ini, hal itu adalah ____, gunakanlah waktu Anda sebaik mungkin untuk menyelesaikan prioritas utama ini. Hitunglah berapa nilai dari waktu Anda per jam atau per hari, kemudian bekerjalah secara optimal untuk tidak menyia-nyiakan waktu Anda yang berharga. Janganlah memiliki kebiasaan membuang-buang waktu Anda yang berharga.

Gaji Anda per bulan = Rp__________ /200 jam = Rp_________/jam.

Bekerjalah lebih daripada apa yang dibayarkan kepada Anda, itulah mental Juara Sejati. Penghasilan yang benar-benar Anda inginkan dan Anda merasa pantas untuk mendapatkannya = Rp_________/ bulan. Mulailah memvisualisasi keuntungan-keuntungan yang akan Anda peroleh dengan penghasilan idaman Anda. Lakukanlah sesering mungkin.

Lesson 54

Anger Management

For every second spent in anger, a minute of happiness is wasted.
(Unknown)

Tahukah Anda bahwa Anda hanya perlu menggerakkan 13 otot wajah untuk dapat memberikan senyum yang indah dan harus menggerakkan 111 otot muka ketika Anda marah. Tuhan memberikan anugerah yang sangat besar agar kita dapat lebih banyak tersenyum daripada marah. Setiap kali kita tersenyum, ada perasaan yang nyaman di dalam diri kita; kita akan lebih menyenangi diri kita dan secara tidak langsung orang yang kita beri senyum pun akan merasakan hal yang sama. Cobalah gunakan senyuman Anda setiap saat.

Nelson Mandela menjabarkan dengan tepat bahwa kebencian itu bagaikan seorang yang meminum racun dan mengharapkan musuhnya yang mati karena racun tersebut. Kemarahan maupun kebencian dapat meracuni pikiran yang, jika tidak dihentikan, dapat menjadi tindakan yang mencelakakan diri sendiri maupun orang lain. Simaklah cerita nyata yang terjadi di Thailand. Seorang pasien penyakit jantung datang ke sebuah rumah sakit di Bangkok untuk menjalani operasi jantung. Namun

selama masa pemeriksaan sampai dengan operasi, pria ini dilayani dengan kasar oleh seorang suster yang bengis. Kebencian pria ini makin lama makin memuncak. Setelah menjalani operasi dengan sukses, sang suster itu terus melontarkan kata-kata kasar kepadanya. Oleh karena sudah tidak tahan akan kata-kata kasar dan sikap suster itu, sang pasien merencanakan sebuah aksi balas dendam. Salah seorang dari anggota keluarganya memberikan bingkisan berisi buah-buahan kepadanya. Salah satu buah yang menarik perhatian pasien itu adalah buah pisang. Timbul ide jahat di pikirannya untuk menaruh kulit pisang di depan pintu masuk kamarnya dengan harapan suster itu menginjaknya. Walau dengan tubuh yang masih lemah, sang pasien menaruh kulit pisang itu di depan pintu kamarnya. Kejadian berlangsung seperti apa yang diharapkannya, suster malang itu menginjak kulit pisang tadi dan tergelincir jatuh dengan kerasnya. Melihat aksinya berhasil, sang pasien tidak kuat menahan tawanya yang menggelegar, akibatnya luka jahitan operasinya terbuka dan ia harus dilarikan kembali ke kamar operasi. Cerita nyata lainnya menimpa seorang istri dari Singapura yang berusia 34 tahun, setelah berkeluarga lebih dari 16 tahun dan telah memiliki tiga anak, ia begitu marah mendengar berita bahwa suaminya yang bekerja sebagai *salesman* mobil mewah selingkuh dengan wanita yang lebih muda. Melihat gelagat suaminya yang mulai mengabaikannya dan pulang malam hampir setiap hari, wanita itu tidak tahan dan berencana untuk bercerai. Akibat ingin membalas dendam atas perbuatan suaminya, pada suatu hari wanita itu langsung mendatangi tempat kerja suaminya. Dengan membabi buta, ia menghancurkan kaca dan menghantam bodi mobil-mobil mewah di *showroom* dengan martil, mobil-mobil itu terdiri atas mobil bermerek papan atas seperti Mercedes Benz dan Volvo. Ketika ia ditangkap oleh pihak berwajib, pihak *showroom* mobil mengklaim denda sebesar US$60.000. Wanita itu benar-benar tidak memperhitungkan kenyataan ini dan saking kagetnya ia akhirnya meninggal dunia. Rupanya ia tak sanggup mendengar berita itu. Dari dua cerita nyata tadi, mudah-mudahan kita dapat menarik pelajaran untuk tidak memendam kemarahan atau membalas kebencian kita.

Champion's Lesson

Kemarahan dan kebencian bukanlah solusi untuk setiap permasalahan yang kita hadapi. Belajarlah untuk dapat mengekspresikan pendapat Anda kepada orang yang menurut Anda bersalah pada Anda. Berilah maaf bagi mereka yang bersalah pada Anda, dan janganlah menyimpan dendam dalam hidup Anda. Dengan memaafkan kesalahan orang lain, kita dapat melepaskan diri dari emosi negatif dalam hidup ini. Jika Anda tidak dapat menyampaikan unek-unek atau kekesalan Anda kepada orang yang menyakiti Anda, tulislah surat yang berisi semua hal yang ingin Anda sampaikan, setelah itu sobeklah surat itu. Saya yakin hati Anda akan lebih lega.

Tip sederhana berikut ini dapat Anda lakukan kapan saja dan di mana saja, sisihkan waktu satu menit untuk tersenyum, mulailah saat ini juga. Saya yakin Anda akan mendapatkan kebahagiaan dan semangat untuk memulai hari Anda. *Happy Smiling!*

Lesson 55

The Watermelon Man

To be a player in the 21st century you have to be willing to give more in service than you receive in payment.

(Denis Waitley)

Dua pemuda lulusan terbaik sebuah universitas melamar pada perusahaan yang bergerak dalam industri buah-buahan. Mereka langsung diterima dengan jabatan asisten manajer karena prestasi akademis mereka yang sangat mengesankan. Setelah bekerja lebih dari tiga tahun, John dipromosikan menjadi General Manager sedangkan Jack masih tetap menjabat sebagai asisten manajer. Lebih menyakitkan lagi, sesuai dengan kedudukannya, Jack harus melapor kepada John.

Tidak dapat menerima perlakuan tidak adil dari perusahaan, Jack minta bertemu dengan pemilik perusahaan. Jack melampiaskan ketidakpuasan terhadap ketidakadilan yang ia alami. Sang pemilik yang bijaksana berkata kepada Jack, *"Apakah Anda ingin mengetahui mengapa saya mengangkat John menjadi GM sedangkan Anda tetap menjadi asisten manajer?"* Dengan antusias Jack ingin mengetahuinya. Sang pemilik berkata, *"Sebelum saya menjawabnya, saya minta Anda untuk pergi ke pasar saat ini dan memberikan laporan balik kepada saya berapa harga sekilo semangka."* Tanpa banyak

bertanya Jack menuju ke pasar dan mencari harga termurah yang ada di pasar. Tidak lama kemudian, Jack dengan bangganya memberi laporan bahwa harga semangka termurah adalah Rp6.000 per kilogram. Sang pemilik kemudian bertanya, *"Jika kita mengambil 50 kg berapa harganya?"* Jack berkata, *"Oh, kalau itu saya belum tanyakan, tunggu sebentar saya balik lagi ke pasar."* Jack kembali melaporkan bahwa jika perusahaan membeli 50 kg harganya menjadi Rp5.500 per kilogram. Sang pemilik bertanya lagi, *"Bagaimana jika kita membeli 100 kg, berapa harganya?"* Jack terlihat marah dan kesal dan berkata, *"Hal itu tidak saya tanyakan, saya akan balik tanya lagi."* Setelah kembali Jack menyampaikan bahwa jika perusahaan mengambil 100 kg harganya menjadi Rp5.000 per kilogram.

Sambil mengganguk tersenyum, sang pemilik memanggil John dan memintanya melakukan hal yang sama. Tidak seperti Jack, John membutuhkan waktu yang lebih lama. Ketika ia pulang, sang pemilik mengajak Jack untuk mendengarkan hasil laporan temannya itu. John kemudian berkata, *"Pak, harga termurah yang ada di pasar adalah Rp6.000 sekilo namun buah yang dijual terlihat kurang fresh dan ketika saya meminta untuk mencobanya ternyata rasanya tidak segar. Setelah saya bertanya lebih lanjut, ternyata buah semangka itu tiba di pasar tengah malam setelah menempuh perjalanan selama 12 jam, maka saya tidak memilih pemasok itu. Saya kemudian menemukan pemasok lain yang menyimpan buah semangkanya di dalam lemari pendingin dan kelebihan lainnya buah-buah ini datang subuh tadi pagi dengan hanya menempuh perjalanan selama empat jam. Harga semangkanya memang lebih mahal, yaitu Rp7.000 sekilo, namun jika kita membeli 100 kg, pemasok itu bersedia mengantar buah itu langsung dari ladangnya tanpa dikenakan ongkos kirim dan harganya saya negosiasikan sehingga kita mendapat spesial price Rp4.750 per kilogram dengan pembelian minimal 100 kilogram. Melihat kebutuhan perusahaan kita, angka ini masih masuk akal dan saya putuskan untuk menggunakan pemasok ini."* Ketika John selesai melaporkan hasil pengamatannya, Jack terlihat tersenyum lemah sambil mengangguk-angguk,

di dalam benaknya ia akhirnya sadar mengapa John pantas diangkat menjadi GM sedangkan dia harus puas untuk menjadi seorang asisten manajer. Benar, kedua orang ini sama-sama diberi tugas yang sama, namun yang seorang bukan hanya sebatas melakukan tugas tetapi mampu berpikir tiga sampai empat langkah ke depan. Ia mampu menerjemahkan keinginan terdalam dari atasannya. Jadilah seorang juara yang proaktif bukannya hanya reaktif terhadap tantangan yang diberikan. Janganlah menjadi orang yang harus disuruh atau didorong orang lain baru bertindak.

Seorang *office boy* tampak kesal karena habis dimarahi atasannya. Atasannya memarahi karena sudah seminggu lebih keran air yang bocor di toilet belum juga diperbaiki dan tidak ada kesadaran untuk memperbaikinya. Sang *office boy* menggerutu dan berkata bahwa jika atasannya menginginkan dirinya untuk memperbaiki keran itu sebaiknya langsung saja memberi perintah maka pasti akan ia kerjakan. Sikap reaktif inilah yang saya maksud bukan mental seorang juara.

Champion's Lesson

Periksalah pekerjaan yang diberikan kepada Anda saat ini. Apakah Anda hanya melakukan sebatas pekerjaan itu. Jika ya, pikirlah terlebih dahulu langkah-langkah yang harus diambil sehingga Anda dapat melakukannya sekali saja dengan mendapatkan hasil yang terbaik. Lakukanlah pekerjaan Anda dengan tuntas dan lakukanlah dengan benar setiap kali Anda melakukannya. *"It's not WHAT you do that count, but the most important thing is HOW you do it correctly!"*

Cobalah tip berikut ini, kurangilah waktu Anda menonton acara televisi yang tidak penting dan gantilah dengan membaca buku-buku yang dapat memberikan inspirasi positif. Dengan mengurangi satu jam waktu menonton televisi setiap hari, dalam satu tahun Anda akan memiliki waktu 365 jam ekstra atau setara dengan 45 hari kerja tambahan untuk mempertajam kemampuan Anda sebagai seorang juara.

Lesson 56

The Bravest Young Man



The secret of success is learning how to use pain and pleasure instead of having pain and pleasure use you. If you do that, you're in control of your life. If you don't, life controls you.
(Anthony Robbins)



Hewan teramat kecil, amuba, memberikan pelajaran berharga bagi kita untuk mengetahui apa yang merupakan dorongan terkuat bagi kita. Jika Anda menempatkan makanan di dekat amuba, ia akan bergerak dengan sendirinya mendekati makanan tersebut. Namun, jika Anda menaruh api di dekatnya, ia akan dengan segera menghindar. Hal yang sama juga berlaku bagi manusia, kita cenderung tertarik terhadap hal-hal yang dapat mendatangkan kesenangan, semangat, keamanan *(security)*, dan berlari menjauhi hal-hal yang mendatangkan keresahan, kekhawatiran, dan ketakutan.

Orang-orang sukses memiliki cara berpikir yang berfokus pada keuntungan untuk melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan kerugian jika tidak melakukannya. Sementara itu, orang-orang yang tidak sukses berfokus pada risiko, ketakutan, dan kerugian untuk melakukan hal-hal yang semestinya dilakukan dan berfokus pada kenikmatan jika tidak melakukan hal tersebut. Seorang gagal tidak mampu mengubah pola makannya yang

mengakibatkan dirinya mempunyai berat badan yang berlebihan karena ia berfokus pada beratnya aktivitas olahraga yang harus dijalaninya dan keinginan untuk tidak mengubah pola makan yang selama ini dinikmatinya. Lain halnya dengan mereka yang sukses dan ingin berubah, mereka akan berfokus pada ***perasaan*** bangga ketika tampil dengan tubuh yang lebih fit dan berusaha untuk menghindari makanan yang tidak sehat bagi tubuhnya. Seorang *sales* yang gagal, berfokus pada ketakutannya untuk menelepon orang-orang yang mungkin membutuhkan produknya dan malah menikmati waktu santai di kantor sambil membaca koran. Mereka para *sales* yang sukses berfokus pada komisi yang diinginkannya sehingga mereka bekerja dengan semangat dan terus-menerus mengingatkan diri mereka bahwa kebiasaan menunda akhirnya akan membawa mereka ke jurang kemiskinan.

Dari dua contoh ini, jelas mereka yang sukses memiliki motif dan tindakan yang searah, tetapi mereka yang gagal memiliki motif namun tindakannya berlawanan arah. Mereka yang kelebihan berat badan ingin kurus namun tetap tidak menjaga pola makannya sedangkan sebaliknya mereka yang sukses berubah, juga menginginkan tubuh yang ideal dan mengambil tindakan untuk menghentikan kebiasaan buruk mereka. Orang sukses memiliki keinginan yang sejalan dengan tindakannya, sedangkan mereka yang gagal mengambil tindakan yang berlawanan dari keinginan mereka. Sering kali kita mesti didorong oleh tantangan untuk dapat melakukan hal yang luar biasa.

Seorang miliuner ingin mencari jodoh yang tepat untuk putrinya. Pada suatu hari, di istananya yang megah ia mengundang pria-pria kaya dan tampan untuk dipilih sebagai calon menantu yang tepat. Tidak tanggung-tanggung, bukan hanya putrinya yang dijadikan hadiah namun ia juga menambahkan warisan yang tidak akan habis tujuh turunan. Tantangan yang diberikan adalah barang siapa dengan berani berenang di sepanjang kolam yang dipenuhi oleh 30 ekor buaya yang ganas maka dialah yang akan dinobatkan sebagai pemenang. Tentu saja tantangan ini disambut dingin oleh para peserta, namun tiba-tiba seorang pemuda terjun ke dalam

kolam dan dengan sekuat tenaga berusaha berenang mencapai tujuan, ia bahkan harus berkelahi dengan beberapa buaya sampai akhirnya ia mencapai ujung kolam. Tepuk tangan yang meriah menyambut sang pemenang. Sang miliuner yang begitu kagum kemudian menarik anak muda itu dan memintanya untuk memberi sepatah dua kata. Anak muda itu dengan muka yang marah mengambil mikrofon dan berteriak, *"Tadi siapa yang mendorong saya ke kolam?"* Sering kali seseorang meraih sukses karena dorongan orang lain atau berada dalam posisi terjepit. Demikian halnya dalam pertandingan gulat sumo di Jepang. Sering kali ketika para pesumo masih berada dalam lingkaran terdalam mereka terlihat santai ketika lawan mulai menyerang. Mereka baru mengeluarkan kekuatan, bahkan tenaga ekstra mereka, ketika mereka telah didorong mendekati garis keluar dari arena pertandingan. Namun sayangnya, sering kali keadaan mereka sudah sulit tertolong. Perenungan bagi kita semua, mengapa kita tidak mengeluarkan kekuatan terbesar kita ketika masih berada dalam kondisi nyaman?

Tip sederhananya, keluarkanlah kemampuan terbaik Anda setiap hari dengan beranggapan bahwa tidak ada ruang lagi untuk mundur dan selalu memiliki prinsip untuk bertindak secara maksimal sebelum kita terjepit.Tepat seperti apa yang dikatakan oleh James Dean, aktor legendaris Hollywood, "Bermimpilah bahwa Anda hidup selamanya, hiduplah seperti Anda akan meninggal hari ini." Tidaklah mengherankan jika jurang pemisah antara kedua kelompok yang sukses dan gagal ini semakin melebar. Mereka yang sukses mendekatkan diri mereka pada hal-hal yang mendatangkan kesuksesan, sedangkan mereka yang gagal menjauhkan diri mereka dari kesuksesan itu. Bagaimana dengan Anda?

Champion's Lesson

Apakah saat ini ada tantangan atau perubahan bagi Anda untuk mengambil tindakan dan melakukan hal-hal yang dapat mendatangkan sukses bagi Anda? Jika ya, tentukanlah benefit yang besar untuk melakukannya dan kesengsaraan atau kegagalan yang tidak terbayangkan jika tidak melakukannya. Tulislah tiga keuntungan dari tindakan yang perlu Anda ambil dan tiga kerugian jika Anda tidak bertindak saat ini.

Keinginan Anda: ____

Pleasure to Do	**Pain of Not Taking Action**
1 ____________________	1.__________________________
2. ____________________	2.__________________________
3. ____________________	3.__________________________

Cobalah untuk memvisualisasikan keuntungan yang akan Anda raih dan juga rasakan kerugian yang akan Anda hadapi jika tidak berubah atau mencapai apa yang ingin Anda raih. Gunakanlah **emosi dan perasaan** ini untuk mendorong Anda berubah.

Lesson 57

Keep Change It 'till It Works



It is not the strongest of the species that survive, nor the most intelligent, but one most responsive to change.

(Charles Darwin)



Dalam training khususnya yang berhubungan dengan *goal setting*, saya sering mengajukan pertanyaan apakah para peserta memiliki sasaran-sasaran akhir atau *goals* dalam hidupnya. Semua serentak berteriak, *"Punya!"* Kebanyakan peserta bahkan berani mengeluarkan berapa banyak penghasilan yang diinginkannya. Mereka semua bangga dan percaya diri setelah mencantumkan *goals*-nya. Pertanyaan saya yang kedua, yang sering membuat mereka terdiam ketika saya bertanya, *"Strategi apakah yang telah Anda siapkan dan tindakan-tindakan apa saja yang akan diambil untuk mencapai goals tersebut?"*

Banyak orang yang mampu menentukan target yang diinginkan namun tidak memikirkan strategi untuk mencapainya. Memang ada sebuah konsep dalam *the law of attraction* (hukum tarik-menarik) yang mengatakan bahwa Anda tidak perlu tahu BAGAIMANA *(how)* caranya untuk mencapai impian Anda karena keinginan Anda yang besar akan menarik berbagai cara untuk mencapai tujuan Anda. Banyak orang yang salah menginterpretasikan maksud kalimat ini karena ditulis dengan singkat dan

sederhana. Sesungguhnya, makna yang lebih jelas mengartikan bahwa ketika seseorang memiliki dorongan yang kuat untuk mencapai impiannya maka setiap langkah yang diambilnya akan mendekatkan dirinya pada tujuan, dan langkah-langkah inilah yang merupakan strategi yang saya maksud. *The Law of Attraction* menggambarkan bahwa suatu keinginan mempunyai daya magnet yang sebanding dengan berapa besar keinginan itu. Saya ambil contoh, jika ada sebuah jarum kecil di atas meja dan Anda memiliki magnet untuk menariknya, akankah jarum itu akan ditarik oleh magnet tersebut? Jawabannya sangat bergantung pada berapa jauh jarak yang memisahkan antara jarum dan magnet itu. Anda perlu memperkecil jarak itu untuk dapat mengaktifkan kekuatan magnet itu, dan usaha untuk memperkecil jarak itu tidak lain adalah tindakan-tindakan atau rencana atau strategi yang harus Anda ambil untuk mendekatkan Anda dengan tujuan Anda. Jika saat ini Anda belum mencapai tujuan Anda, salah satu alasannya karena Anda menggunakan strategi yang kurang tepat atau mungkin Anda tidak memiliki strategi sama sekali.

Contoh berikut ini pernah saya saksikan di acara TV kabel *Discovery Channel*. Ketika perang teluk terjadi, harga bahan bakar avtur melonjak sangat drastis di negara Paman Sam (Amerika Serikat). Sebuah perusahaan penerbangan berhasil keluar dari krisis hebat itu karena mampu tidak menaikkan harga tiket pesawat walau harga bahan bakar sudah meroket. Sebuah *interview* dengan CEO perusahaan itu membuka rahasia sederhana yang dilakukan, yaitu dengan berusaha mengurangi beban berat yang ada di dalam pesawat. Pertama, semua peralatan nampan yang terbuat dari alumunium diganti dengan plastik, gelas-gelas kaca diganti dengan *styrofoam*, majalah-majalah yang ada di depan bangku penumpang ditiadakan. Ia juga mengecek ternyata air yang dibawa ke dalam pesawat untuk keperluan toilet selalu sisa dan CEO itu mengurangi kapasitasnya sampai 50% dan beberapa bagian pesawat diganti dengan material yang lebih ringan. Alhasil, setiap pengurangan beban yang ada di pesawat mampu menghemat bahan bakar sehingga harga tidak perlu naik. Sang wartawan kagum dengan ide sederhana CEO itu dan bertanya dari mana ia mendapatkan ide

seperti itu? Ternyata sebelum bekerja di perusahaan itu, ia pernah menjadi pimpinan di sebuah gudang di Amerika Selatan yang mempunyai dana minim. Ketika terjadi krisis dan harus ada pemotongan biaya, tiga *shift* petugas satpam diubahnya menjadi dua *shift*. Namun, keadaan menjadi lebih buruk dan perusahaan tidak mampu membayar gaji untuk dua *shift* satpam sekalipun. Sang CEO kemudian mengubah strategi dengan memadukan penjagaan keamanan dan beberapa ekor anjing penjaga. Namun, keadaan keuangan tidak juga membaik, akhirnya dua shift keamanan itu hanya terdiri atas anjing-anjing penjaga. Pemilik perusahaan tetap ingin memangkas biaya, dan sang CEO mengurangi jumlah anjing serta mengurangi jatah makan, sehingga anjing-anjing itu bertambah beringas dan gonggongannya semakin kencang. Namun, perusahaan tetap tidak mampu memberikan makan pada anjing-anjing itu. Akhirnya strategi pun berubah, sang CEO menyuruh karyawannya merekam suara gonggongan anjing yang paling galak untuk kemudian memutarnya pada jam-jam jaga malam. Alhasil, biaya keamanan dipangkas secara drastis. Sering kali kita perlu mengubah strategi dalam bisnis dan usaha kita. Apa yang berlaku kemarin belum tentu akan sama saat ini. Apakah Anda mempunyai strategi baru untuk dapat mencapai tujuan Anda? Mungkin selama ini, *goals* Anda tidak sejalan dengan strategi yang Anda terapkan. Jika Anda menginginkan hasil yang berbeda, terapkanlah strategi yang berbeda pula.

Champion's Lesson

Cobalah sebuah teknik menarik berikut ini. Jika saat ini Anda dikondisikan untuk menutup bisnis yang selama ini Anda jalani atau jika Anda adalah seorang karyawan dan Anda diberhentikan dari pekerjaan sehingga Anda harus mulai dari awal, hal-hal apa saja yang ingin Anda ubah dalam bisnis atau pekerjaan Anda? Sebutkan lima perubahan atau hal yang tidak ingin Anda lakukan lagi:

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________

Mulailah untuk mencoba menerapkan perubahan-perubahan ini di dalam bisnis dan karier Anda.

Lesson 58

Success Begins with a MUST



You will never achieve anything in your life … unless you make it a Must.

(Adam Khoo)



Saya yakin hampir semua orang memiliki tujuan untuk mempunyai uang yang banyak. Namun, walau mereka semua menginginkan itu mengapa mereka belum juga mendapatkannya? Jawaban yang sederhana adalah karena apa yang mereka inginkan bukan merupakan sesuatu "keharusan" (MUST) melainkan hanya sebuah keinginan (WISH). Seorang juara sangat mengerti bahwa jika ia menginginkan sesuatu, hal tersebut harus dilakukan dengan cara berpikir MUST. Dengan cara berpikir seperti ini, ia tidak memiliki pilihan lain selain mencapai apa yang diinginkannya. Dengan dorongan MUST, pikirannya akan menggunakan cara berpikir yang berbeda untuk mencapainya. Dengan cara berpikir MUST, ia akan mencari segala macam cara dan mengambil apa pun tindakan untuk mencapainya. Sering kali MUST inilah yang dapat membangkitkan "raksasa" yang besar dalam diri kita. Mulailah saat ini juga untuk serius terhadap apa yang menjadi cita-cita Anda, dan pastikan bahwa Anda HARUS mencapainya tanpa ada pilihan yang lain.

Ketika ingin menyelesaikan buku yang saat ini Anda pegang, saya perlu jujur dengan Anda bahwa *deadline* penulisan buku ini telah mundur dari jadwal awalnya, yaitu Oktober 2007. Beberapa hal terjadi karena kesibukan luar biasa yang tak bisa saya hindari, ditambah lagi partner saya mengundurkan diri dari proyek ini karena harus berkonsentrasi melanjutkan sekolah, dan juga *harddisk laptop* saya "jebol" sehingga banyak artikel yang hilang. Saya merasa hal ini akan menambah lama penundaan penyelesaian buku ini. Satu-satunya cara efektif yang dapat saya ciptakan adalah mengingatkan saya kembali dengan *pain* (ketidaknyamanan) yang harus saya alami. Dalam setiap *training* yang saya lakukan mulai bulan Oktober 2007, saya memberitahukan kepada para peserta bahwa jika sampai tanggal 1 Februari 2008 buku ini belum terbit, saya memberikan kepada para peserta nomor *handphone* saya agar mereka mengirimkan SMS untuk menuntut buku gratis dari saya. Komitmen saya untuk menantang diri saya sendiri membuat saya setiap hari memikirkan dan mengambil tindakan untuk dapat bertemu dengan *deadline* ini (sampai buku ini naik ke percetakan, ada 4.000 orang lebih yang menantikan buku gratis pada bulan Februari 2008). Jika kita ingin serius untuk menyelesaikan sesuatu, berkomitmenlah dan buatlah keputusan yang tidak dapat Anda tarik lagi.

Champion's Lesson

Ciptakanlah lima alasan yang sangat kuat mengapa kesuksesan memiliki arti yang sangat penting bagi Anda dan harus Anda raih!.

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________

Lesson 59

Farther Than the Eye Can See



To accomplish great things, we must not only act, but also dream, not only plan, but also believe.

(Jane Goodall)



Pada tahun 1934, dua orang ahli kelautan bernama Dr. William Beebe dan Otis Barton setelah berkali-kali berusaha menyelami kedalaman laut yang belum pernah terjamah oleh manusia akhirnya berhasil melakukan penyelaman sedalam 3,028 *feet* dengan kapal selam sederhana, walau hanya selama lima menit. Eksplorasi laut dalam ini begitu berbahaya karena dengan kendaraan sederhana yang dinamakan *bathysphere*, risiko kebocoran dan hilangnya komunikasi dengan kapal induk dapat mematikan mereka dengan seketika, terutama karena tekanan air laut pada kedalaman tersebut dapat mencapai hingga sembilan ton. Namun, keingintahuan dan tekad merekalah yang mampu membawa mereka menembus kedalaman yang belum pernah disentuh oleh manusia. Kedua peneliti ini dengan semangat menceritakan bahwa hewan laut yang mereka temukan di bawah sana sangatlah aneh dalam bentuk, warna, dan tekstur. Namun, penemuan mereka menjadi bahan tertawaan para ahli kelautan. Mereka mengatakan bahwa gambaran hewan laut yang dilihat oleh kedua penemu tadi adalah hasil rekayasa atau halusinasi. Namun, setelah ber-

tahun-tahun kemudian, laporan mengenai spesies aneh di bawah laut itu terbukti. Dengan kemajuan zaman yang mendorong ditemukannya kapal selam yang lebih canggih lagi, baru pada saat itulah banyak orang percaya bahwa apa yang diceritakan oleh Beebe dan Barton adalah kebenaran.

Dalam sepanjang sejarah manusia, mereka yang mampu *"melihat"* sesuatu yang belum terlihat dituduh sebagai orang gila dan bahkan dibunuh. Jika Anda ingin mempunyai kehidupan sebagai *Champion*, bukalah wawasan Anda sejauh-jauhnya. Apa yang Anda lihat saat ini yang menurut Anda tidak masuk akal, itu hanyalah karena keterbatasan pikiran dan pengalaman Anda. Kesimpulannya, suatu keyakinan yang dipercayai oleh banyak orang sekalipun belumlah menjadi suatu fakta. Keyakinan itu dipercayai karena belum ada yang mampu membuktikannya. Dulu semua orang percaya bahwa dunia itu datar, sampai seorang muda yang bernama Christopher Columbus membuktikan bahwa keyakinan itu salah. Demikian juga sebelum Louis Pasteur, masyarakat dunia tidak percaya akan adanya kuman dan bakteri, keyakinan ini begitu kuatnya karena mereka tidak mampu melihat dengan kasatmata. Para juara mempunyai keyakinan yang kuat walaupun mereka belum melihat bukti atau hasil nyatanya. Sementara itu, mereka yang bukan juara tidak akan pernah percaya sebelum melihat apa yang dinyatakan. Jika Anda yakin bahwa apa yang menjadi impian Anda akan terlaksana meski saat ini Anda belum tahu caranya, janganlah cepat menyerah dan tetaplah mengejar impian Anda. Lihatlah secara periodik keyakinan-keyakinan Anda, tambahkan keyakinan positif baru dalam daftar ini, niscaya Anda juga dapat melihat apa yang dilihat oleh Barton dan Beebe. Ingatlah, batasan adalah buatan manusia dan batasan itu hanyalah sementara, jadi janganlah biarkan orang lain mengerdilkan cita-cita Anda.

Champion's Lesson

Mintalah nasihat dari orang-orang yang telah berhasil mencapai apa yang Anda inginkan. Janganlah mendengarkan orang-orang yang belum sukses yang ingin menggurui Anda ketika Anda memiliki keyakinan akan mimpi Anda yang terdengar tidak masuk akal. Janganlah cepat berhenti mengejarnya, karena keinginan yang ada dalam hati kita bukanlah suatu kebetulan. Jika Anda dapat merasakan dorongan dari keinginan itu, berarti Anda memiliki kesempatan untuk meraihnya. Apa yang Anda yakini itulah yang menjadi kenyataan hidup Anda. Buatlah daftar yang berjudul *"My Powerful Beliefs"*. Berikut ini saya beri contoh dari keyakinan-keyakinan positif yang saya yakini.

***My Powerful Beliefs* (Keyakinan Saya):**

1. Hidup adalah tantangan dan setiap tantangan yang diberikan akan mengeluarkan yang terbaik dalam diri saya.
2. Sayalah yang bertanggung jawab 100% atas kesuksesan dan kegagalan saya.
3. Tuhan selalu bersama saya, jika Tuhan bersama saya tidak ada seorang pun atau hal apa pun yang mampu mengalahkan saya.
4. Setiap kebaikan akan dibalas dengan kebaikan yang berlimpah. Setiap kejahatan akan dibalas dengan kejahatan yang lebih besar lagi.
5. Janji saya adalah komoditas yang paling mahal yang saya miliki.
6. Jika tidak punya uang, setan pun takut bertemu dengan saya.
7. Lakukanlah selalu yang terbaik dan Anda tidak akan pernah menyesali komitmen dan tindakan Anda.
8. Saya selalu bisa lebih baik lagi dari diri saya yang sebelumnya.
9. Saya MAMPU berubah!
10. Kesempatan tidak pernah datang. Saya harus mengejarnya!

Sekarang giliran Anda mencantumkan keyakinan-keyakinan positif Anda.

My Powerful Beliefs

1. ______________________________
____
2. ______________________________
____
3. ______________________________
____
4. ______________________________
____
5. ______________________________
____
6. ______________________________
____
7. ______________________________
____
8. ______________________________
____
9. ______________________________
____
10. ______________________________
____

Lesson 60

You are the Chef of Your Life



There is no one bigger than yourself that can hinder your success, and there is no one bigger than yourself that can cause your failure. Your success and failure depends 100% on You!

(Darmadi Darmawangsa)



Seorang wanita muda mendatangi ibunya yang bijak dan mengeluh mengenai masalah-masalah berat yang dihadapinya. Sang ibu menyimak cerita yang menyedihkan itu dengan tenang. Setelah selesai, sang ibu tanpa sepatah kata pun mengajak anaknya menuju ke dapur. Kemudian ia menyiapkan tiga kuali kecil yang diisi dengan air untuk dipanaskan. Setelah airnya mendidih, ia kemudian memasukkan wortel ke dalam kuali pertama, telur di kuali kedua, dan serbuk kopi dikuali ketiga. Setelah semuanya matang, ia kemudian menaruh ketiga benda tersebut ke tempat yang berbeda. Sang ibu berkata, *"Ketiga benda yang baru saja saya masukkan ke dalam kuali dapat mengajar kita mengenai arti dari kehidupan ini."* Kemudian, ia mengambil wortel dan berkata, *"Sebelum dimasukkan wortel ini berwujud keras namun setelah masak ia menjadi lembek. Telur ini sebelum dimasukkan adalah benda yang rapuh atau mudah retak, namun setelah matang ia berubah menjadi keras. Terakhir, serbuk kopi ini setelah dipanaskan dapat mengubah air yang ada dan memberikan bukan hanya bau yang harum tetapi juga rasa yang nikmat. Sekarang, mana*

yang ingin kamu pilih, apakah kamu ingin menghadapi kenyataan dunia ini dengan mengeraskan hati dan akhirnya hal itu membuat dirimu lemah? Ataukah kamu ingin menghadapi hidup ini dengan lemah seperti telur namun menolak kenyataan hidup ini dan menjadi 'keras' hati dan tidak dapat berubah? Atau kamu dapat mengubah kekelaman hidup ini dengan cara pandang yang positif dan mampu mengubahnya sebagai suatu kemenangan? Semua bergantung pada dirimu sendiri, karena kamulah sang koki bagi hidupmu. Apa yang ingin engkau sajikan bagi dirimu hari ini?"

Saya ingin Anda menengok ke belakang menelusuri kembali hidup Anda. Apa yang Anda lihat? Saya yakin Anda akan menemukan beberapa hal yang sering kali tidak dapat dijelaskan kejadiannya pada saat hal itu terjadi. Penulis terkenal Inggris, Somerset Maugham pernah menceritakan seorang pembantu rendahan yang bekerja di gereja St. Peter di London. Sungguh malang nasibnya, ketika ia diketahui tidak mampu menulis dan membaca ia pun diberhentikan. Tanpa pekerjaan, ia menginvestasikan semua uangnya untuk mendirikan sebuah kios rokok. Mujur nasibnya, usahanya terus berkembang hingga pada suatu hari ia memiliki beberapa kios yang bernilai lebih dari ratusan ribu dolar. Pada suatu hari, seorang petugas bank muda bertanya kepada orang ini mengenai kesuksesan yang diraihnya. Petugas bank itu berkata, *"Anda mampu menjadi orang sukses walaupun Anda buta huruf, apalagi kalau Anda mampu menulis dan membaca, kira-kira apa yang mampu Anda capai?"* Sambil tersenyum orang itu berkata, *"Jika saya mampu menulis dan membaca, maka saya akan menjadi pembantu rendahan di gereja St. Peter."*

Saya pribadi juga memiliki beberapa kejadian yang pada saat terjadi tidak dapat saya jelaskan dan sering kali saya pikir sebagai kegagalan hidup yang final. Setelah menamatkan pendidikan saya dari sebuah universitas bergengsi di Amerika Serikat, saya kembali ke Indonesia dengan harapan yang sangat besar. *Timing* saya kembali begitu jelek karena enam bulan kemudian krisis ekonomi menghantam negara kita. Saya sempat bekerja dua tahun dalam bidang yang sejalan dengan apa yang saya pelajari di bangku

sekolah namun saya tidak melihat ada kemajuan yang berarti. Bingung, pemilik perusahaan meminta saya untuk mencoba divisi pemasaran, yang sejujurnya saya tidak memiliki pengalaman sama sekali di bidang ini. Kemudian, saya menawarkan diri untuk mengepalai divisi *training* yang sekali lagi bukan bidang yang saya kuasai. Melihat perjalanan ini, saya patut kecewa karena saya tidak bekerja pada bidang yang paling saya kuasai. Namun, hal yang membuat saya tersenyum sekarang adalah saya mengerjakan pekerjaan yang paling saya senangi. Proses yang tampak tidak jelas dan tidak mengenakkan itu membawa saya menuju hal yang terbaik bagi saya. Hal yang terpenting adalah bersiaplah untuk melihat keadaan apa pun dalam perspektif yang positif, karena respons Andalah yang akan membawa Anda mencapai hal yang terbaik dalam hidup ini. Penjelasan akan datang pada waktunya, daripada menunggu gunakanlah kesempatan yang ada dan ubahlah kegagalan sementara menjadi kesuksesan yang terbaik.

Champion's Lesson

Adakah kejadian buruk yang tidak dapat Anda jelaskan sampai saat ini? Jangan buang waktu Anda untuk memikirkannya, penjelasan yang terbaik akan datang pada waktu yang tepat. Cobalah melihat kegagalan atau masa lalu yang berat yang pernah Anda jalani, saya yakin Anda mampu menertawakan masa lalu itu. Jika saat ini ada kegagalan yang Anda alami, ingatlah bahwa suatu saat nanti Anda dapat menertawakan kegagalan itu. Ayo bangkit, jangan larut dengan kegagalan Anda!

Cobalah tip aneh dan sederhana berikut ini, cobalah untuk tertawa dengan lepas selama 30 detik ketika Anda mengingat kegagalan ataupun mengalami masa sulit saat ini. Visualisasikan bahwa Anda pasti akan melaluinya dengan baik dan mulailah untuk tertawa. Saya yakin hati Anda akan dipenuhi kegembiraan dan rasa lega. *Happy Laughing!*

The Power Within

You are stronger than you think,

Remember to stand tall.

Every challenge in your life helps you to grow.

Every problem you encounter,

Strengthens your mind and your soul.

Every trouble you overcome,

Increases your understanding of life.

When all your troubles weigh heavily on your shoulders,

Remember that beneath the burden you can stand tall,

Because you are never given more than you can handle …

And you are stronger than you think.

— Lisa Wroble

Lesson 61

The Most Peaceful Place on Earth



Don't be afraid your life will end, be afraid that it will never begin.
(Grace Hansen)



Seorang anak muda yang dengan raut muka suram menghampiri Dr. Norman Vincent Peale, penulis buku laris *The Power of Positive Thinking*. Dengan putus asa bercampur marah, ia memegang baju Dr. Peale dan berkata, *"Mr. Peale, tolong saya, saya tidak mampu menghadapi masalah saya dan hal ini terlalu besar bagi saya."* Dr. Peale berkata, *"Saya tidak memiliki banyak waktu sekarang tetapi saya dapat menunjukkan kepada Anda sebuah tempat di mana banyak orang tidak lagi memiliki masalah."* Dengan raut muka semangat sang anak muda itu berkata, *"Jika Anda dapat menunjukkannya kepada saya, saya akan memberikan segala yang saya punyai untuk dapat berada di tempat itu."* Dr. Peale kemudian berkata, *"Anda mungkin tidak tertarik untuk pergi ke tempat itu. Jaraknya hanya dua blok dari tempat ini."* Sambil mengantar anak muda itu menuju tempat yang dimaksud, Dr. Peale akhirnya berhenti di sebuah kuburan umum di kota New York dan berkata, *"Di sana terbaring lebih dari 150.000 orang yang tidak lagi memiliki masalah dalam hidup ini."*

Dante Gabriel Rossetti, seorang pelukis terkenal abad ke-19 pada suatu hari didekati oleh seorang yang setengah baya. Bapak tua itu ingin memperlihatkan kepada Rossetti beberapa lukisan dan memintanya untuk memberikan penilaian. Rossetti melihat dengan saksama lukisan-lukisan itu dan pada akhirnya dengan jujur berkata bahwa sang pelukis yang melukis itu tidak memiliki talenta yang berarti. Bapak tua itu terlihat kecewa dan meminta maaf telah mengambil waktu berharga Rosetti. Kemudian bapak itu mengeluarkan lagi beberapa lukisan lainnya dan memberitahukan kepada Rossetti bahwa lukisan kali ini adalah hasil dari pelukis muda. Ketika melihat lukisan itu Rossetti menjadi bersemangat dan berkata, *"Lukisan yang indah. Pelukis muda ini memiliki talenta besar. Ia harus didukung sepenuhnya. Ia memiliki masa depan yang cerah jika ia bertekun dan bekerja keras."* Rossetti melihat bapak tua itu tersentuh atas ucapannya. Kemudian Rossetti bertanya, *"Siapa anak muda ini? Apakah anak Anda?" "Bukan,"* sahut bapak itu dengan sedih. *"Pelukis itu adalah saya—empat puluh tahun yang lalu. Jika saja saya dapat mendengar pujian Anda 40 tahun yang lalu saya tidak akan putus asa dan menyerah dengan mudahnya."* Tepat, apa yang Anda inginkan haruslah Anda wujudkan dengan mengambil langkah-langkah baik yang besar maupun yang kecil.

Ajaran sederhana Dr. Peale sungguh mengena, selama kita masih hidup di dunia ini, kita akan dibombardir dengan masalah-masalah yang kompleks. Bersyukurlah, hal ini menandakan bahwa Anda masih hidup. Satu-satunya tempat di mana masalah itu berhenti adalah di KUBURAN. Ingatlah, masalah yang Anda hadapi dan juga yang dihadapi semua orang di dunia ini diperuntukkan untuk mengubah mereka yang biasa-biasa saja menjadi luar biasa, namun sekali lagi semua itu bergantung pada cara pandang Anda terhadap masalah Anda.

Champion's Lesson

Jangan mengeluh. Berhentilah mengomel. Hadapilah hidup ini dengan tekad untuk menjadi yang terbaik.

Saat ini teknologi telah menyediakan alat pemutar MP3 yang dapat diisi dengan ribuan lagu. Belilah alat ini dan masukkan lagu-lagu motivasi dan seminar-seminar audio-CD ke dalam MP3 player Anda; putarlah pada setiap kesempatan, dan Anda akan mendapatkan suntikan motivasi untuk terus bersemangat mengejar kesuksesan Anda. Lagu-lagu motivasi seperti *It's My Life* dari Bon Jovi, *We are the Champion* dari Queen, atau *One Moment in Time* dari Whitney Houston adalah beberapa lagu yang pasti dapat membangkitkan semangat anda. *Happy Listening!*

Lesson 62

Visualize Your Way to Success

The future is simply infinite possibility waiting to happen. What it waits on is human imagination to crystallize its possibility.

(Leland Kaiser)

Saya mengajak Anda untuk memainkan sebuah permainan sederhana, "*Coba sama sekali jangan memikirkan buah mangga?*" Apa yang terjadi? Saya yakin Anda sedang "melihat" buah mangga di pikiran Anda saat ini. Pikiran bawah sadar kita tidak dapat mengerti kalimat negatif seperti kata "jangan", sehingga pikiran bawah sadar hanya berfokus pada buah mangga. Kebanyakan orang memikirkan apa yang tidak mereka inginkan, alhasil pikiran bawah sadar akan mewujudkannya—contohnya, "Saya tidak mau GAGAL" atau "Saya harus menurunkan BERAT badan saya".

Pada suatu hari, Socrates sedang duduk di pinggiran kota dan seorang anak muda datang menghampirinya dan bertanya, "*Saya ingin pindah ke kota Anda, tolong beri tahu saya seperti apa orang-orang di kota ini?*" Socrates bertanya, "*Bagaimana perilaku orang-orang di kota Anda sebelumnya?*" Sang anak muda menjawab, "*Orang-orang di kota saya umumnya orang-orang yang suka berbohong, mencuri, dan jahat; maka dari itu saya*

memutuskan untuk pindah." Mendengar jawaban itu, Socrates menjawab, *"Penduduk di kota ini sama dengan penduduk kota Anda, sebaiknya Anda terus mencari."* Setelah anak muda itu pergi, tidak lama kemudian, datang seorang anak muda lain menghampiri Socrates dan bertanya hal yang sama. Socrates kembali bertanya seperti apa penduduk di kota sebelumnya. Sang anak muda menjawab, *"Penduduk kota kami adalah orang-orang yang menyenangkan. Kami saling tolong menolong, jujur, dan pekerja keras. Tujuan saya pindah adalah untuk mengenal dunia lain selain kota tercinta saya."* Kali ini Socrates menjawab, *"Anda akan menemukan kota ini sama dengan kota Anda. Silakan bergabung dengan kami."*

Cerita ini mengingatkan kita untuk tidak mengandalkan lingkungan memengaruhi kesuksesan kita; sikap, pikiran dan tindakan kitalah yang harus memengaruhi lingkungan kita. Jika Anda memvisualisasikan hal-hal positif yang akan terjadi pada diri Anda, percayalah hal itulah yang akan Anda temukan. Namun, jika Anda memvisualisasikan hal-hal yang negatif, itu juga yang Anda akan peroleh.

Kekuatan dari sebuah visualisasi telah dibuktikan oleh seorang pakar yang bernama, Dr. Maxwell Maltz penulis buku laris *Psycho-Cybernetics* pada tahun 1960. Dr. Maltz melakukan suatu eksperimen visualisasi pada sebuah tim bola basket. Ia membagi menjadi dua kelompok yang berjumlah lima orang, kelompok pertama diminta untuk berlatih *free throw* (lemparan bebas) selama beberapa hari hanya dengan "melihat" proses itu terjadi di dalam pikirannya, tanpa benar-benar melakukan latihan sesungguhnya. Sementara itu, kelompok kedua melakukan hal yang sama namun berlatih dengan melempar bola itu ke dalam keranjang basket. Setelah kedua tim berlatih selama lima hari, Dr. Maltz kemudian mengadakan sebuah kontes antara kedua tim dan hasilnya sungguh mengagetkan; mereka yang berlatih hanya dengan menggunakan pikiran mampu mengalahkan tim yang berlatih fisik melempar bola ke dalam keranjang. Demikian juga riset yang dilakukan oleh Dr. Denis Waitley terhadap atlet olimpiade Amerika Serikat. Dr. Waitley menemukan bahwa ketika seorang atlet diminta

untuk melakukan visualisasi “berlari” tetapi hanya di pikirannya, pada dirinya ditemukan bahwa otot-otot yang digunakan terstimulasi sama persis seperti ketika atlet itu benar-benar berlari. Bagaimana hal ini dapat terjadi? Kesimpulannya, karena pikiran manusia tidak mampu membedakan apakah Anda melakukan dengan sesungguhnya atau hanya di dalam pikiran Anda. Apa yang mampu Anda visualisasikan berarti Anda mempunyai kemungkinan besar untuk meraihnya.

Berdasarkan hasil riset tersebut, seyogianya kita menggunakan kekuatan visualisasi secara positif di dalam kehidupan kita. Ada sebuah teknik visualisasi yang dikenal sebagai *“Act as If”*, teknik sederhana ini mengajarkan agar kita berpura-pura seakan-akan hal yang kita inginkan (visualisasikan) sudah terjadi. Cobalah membayangkan ketika Anda sukses; lihatlah dalam pikiran Anda dengan sejelas-jelasnya meraih tujuan yang Anda inginkan, rumah yang Anda dambakan, *closing* transaksi yang Anda nanti-nantikan, dan setelah itu ambillah tindakan demi tindakan dengan keyakinan yang kuat untuk mewujudkan mimpi Anda. Neil Armstrong adalah manusia pertama yang menginjakkan kakinya pertama kali di bulan. Ketika ia tiba di bumi, seorang wartawan bertanya kepadanya, *“Bagaimana perasaan Anda ketika menginjakkan kaki di bulan?”* Armstrong menjawab, *“Saya merasa seperti pernah ke sana 1.000 kali sebelumnya.”* Armstrong telah berkali-kali di dalam pikirannya memvisualisasikan dirinya menginjakkan kaki di bulan, sehingga ketika ia melakukan yang sesungguhnya, ia tidak merasakan suatu pengalaman yang baru. Inilah kekuatan dahsyat dari sebuah visualisasi.



Neil Armstrong
www.aerospaceguide.net

Champion's Lesson

Lakukan visualisasi positif terhadap hal-hal yang akan Anda hadapi dan selalulah berharap yang terbaik yang akan terjadi, niscaya Anda akan mendapatkan hasil yang akan mengagetkan Anda. Janganlah memberikan fokus untuk memvisualisasikan bahwa hal yang buruk akan terjadi, karena pikiran bawah sadar Anda akan berusaha mewujudkan apa pun yang Anda pikirkan. Mulailah miliki kebiasaan setiap pagi ketika Anda bangun tidur untuk melakukan visualisasi positif terhadap apa yang akan Anda hadapi pada hari itu. Berimajinasilah tentang masa depan terbaik yang ingin Anda capai dan jadikanlah kebiasaan ini sebagai suatu strategi mencapai hidup yang lebih sukses!

Lesson 63

Change NOW!

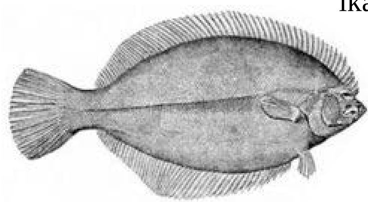
Change. It has the power to uplift, to heal, to stimulate, surprise, open new doors, bring fresh experience and create excitement in life. Certainly it is worth the risk.

(Leo Buscaglia)

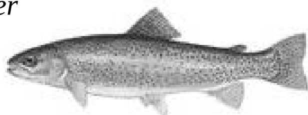
Dua orang pemuda bersiap untuk mulai menuruni sebuah gunung terjal di benua Amerika. Setelah berjalan selama dua jam tibalah mereka di sebuah tikungan curam dan betapa terkejutnya mereka ketika melihat seekor beruang grizzly betina bersama dua anaknya yang masih kecil. Beruang grizzly betina terkenal sangat protektif terhadap anak-anaknya dan merasa sangat curiga jika ada makhluk hidup lain yang berdiri dekat dengannya. Tanpa berpikir panjang, kedua pemuda itu berlari dengan sekuat tenaga karena mereka sangat tahu bahwa mereka bukan lawan yang sepadan menghadapi si beruang. Beruang itu pun dengan cepat mengejar kedua pemuda yang lari tunggang langgang itu. Setelah berlari lebih dari lima menit, salah seorang dari pemuda itu dengan tergopoh-gopoh meminta temannya untuk berhenti. Temannya begitu kaget dan bingung mengapa dalam situasi yang begitu menakutkan sahabatnya memintanya berhenti. Ternyata pemuda pertama dengan cepat membuka sepatu botnya yang berat dan dengan segera menggantikannya dengan sepatu olahraga yang ada di dalam tasnya. Kemudian, ia melepaskan semua beban yang

ada di badannya dan siap berlari lagi. Temannya yang sedari tadi memperhatikannya tertawa dan berkata, *"Kamu benar-benar gila, kita berdua takkan dapat lari dari terkaman beruang itu walau sepatumu kamu ganti."* Tanpa menghiraukan ocehan temannya, si pemuda yang satu bergegas berlari lagi sambil berseru, *"Aku tidak perlu berlari lebih cepat daripada si beruang, aku cukup berlari lebih cepat daripada kamu."* Anekdot lucu ini mengingatkan kita untuk tidak menunggu semuanya berubah tepat sesuai dengan kondisi dan waktu yang kita inginkan.

Ketika kondisi ekonomi lesu, sering kali banyak orang menunggu agar kondisi berubah menjadi lebih baik terlebih dahulu baru bergerak. Ada dua jenis ikan yang hidup di dalam dua air yang berbeda. Ikan pertama adalah ikan air laut *flounder* (ikan laut yang berbentuk gepeng) yang hidup di dasar laut dan mempunyai kebiasaan malas dengan menunggu mangsanya menghampirinya. Ia jarang bergerak dan menyerah pasrah pada gelombang laut yang membawanya ke mana saja. Ikan *flounder* adalah ikan yang mudah ditangkap karena ia jarang bergerak, para nelayan cukup hanya menginjaknya. Ikan kedua adalah ikan *trout* (ikan yang hidup di air tawar). *Trout* adalah ikan lincah yang berenang dengan cepat dan sukanya melawan arus. Ia sangat pemilih dalam mencari makanan. Ia secara bebas memutuskan kapan harus bergerak dan kapan harus beristirahat. Ikan *trout* adalah salah satu ikan yang sulit ditangkap karena kelincahannya. Manusia pun dapat dikategorikan seperti kedua ikan tersebut. Manusia *flounder* bereaksi pasrah terhadap apa pun yang terjadi di dalam hidupnya sedangkan manusia *trout* berpikir cepat dan tidak terpengaruh oleh keadaan di sekelilingnya. Manusia *flounder* menunggu semuanya berubah, sedangkan manusia *trout* berubah sesuai keinginannya. Perbedaan yang mendasar inilah yang sering membedakan mereka para juara dan para pecundang. Ketika kondisi buruk terjadi, hal yang sama juga dirasakan oleh



Ikan Flounder



Ikan Trout

pesaing kita. Anda tidak mampu mengubah situasi ekonomi karena hal itu di luar kontrol dan kemampuan Anda. Satu-satunya hal yang dapat menyelamatkan Anda adalah ketika Anda mengambil tindakan untuk mulai berubah, mulai dari diri Anda sendiri. Jadi, bersikaplah seperti Ikan Trout dan Bergeraklah Terus!!

Champion's Lesson

Perubahan yang paling efektif adalah perubahan pola pikir seseorang. Tulislah lima cara pikir positif yang dapat menguatkan diri Anda. Cara pikir positif ini juga dapat memberikan semangat sekaligus menghilangkan keyakinan negatif dalam diri Anda.

1. ______________________________

2. ______________________________

3. ______________________________

4. ______________________________

5. ______________________________

Tugas Anda, rekamlah kalimat ini dengan intonasi yang tegas dan menguatkan. Rekamlah ke dalam handphone Anda dan putarlah sesering mungkin agar keyakinan ini dapat bersemayam di dalam pikiran bawah sadar Anda. Selamat mencoba!

Lesson 64

The Secret of a Champion



Start by doing what is necessary, then what is possible, and suddenly you are doing the impossible.

(St. Francis of Asisi)



Sebagian besar ketidakberhasilan manusia dalam mencapai impian dikarenakan usaha awal mereka sering kali tidak menghasilkan sesuatu yang berarti, sehingga mereka mudah putus asa dan berhenti mencoba. Jika Anda mencermati para juara di bidang apa pun, sebenarnya mereka tidak mempunyai kelebihan menyolok dibandingkan mereka yang berprestasi rata-rata. Sering kali perbedaan itu hanyalah karena sang juara berusaha secara terus-menerus menyempurnakan langkahnya sehingga mereka menjadi tak terkalahkan.

Misalnya, ada sebuah kolam yang diisi dengan sejenis ikan yang pada hari pertama hanya terdiri atas satu ikan dan pada hari kedua jumlahnya berlipat dua, pada hari ketiga menjadi empat ekor, dan pada hari keempat menjadi delapan ekor dan seterusnya. Pertanyaan saya adalah, jika seandainya pada hari ke-30 jumlah ikan mencapai 5 juta ekor, pada hari ke berapakah jumlah ikan berjumlah 2,5 juta? Kebanyakan peserta seminar jika diberi pertanyaan ini dengan cepat akan menjawab pada hari ke-15.

Benarkah demikian? Jawaban yang benar adalah pada hari yang ke-29. Perbedaan satu hari saja telah membuat perbedaan hasil yang besar; namun demikian, perbedaan yang besar ini terjadi setelah melalui proses yang panjang.

Seorang petani membawa kudanya ke seorang tukang besi tua untuk dipasangi tapal kuda. Petani itu menanyakan berapa harga yang harus ia bayar. Dengan tersenyum tukang besi tua itu menjawab, *"Tidak perlu mahal-mahal, Anda hanya cukup membayar Rp1 untuk paku pertama, Rp2 untuk paku kedua, Rp4 untuk paku ketiga, dan seterusnya."* Sang petani begitu senang mendengar biaya yang murah untuk pemasangan tapal kudanya. Namun, alangkah kagetnya petani itu ketika bertanya berapa total biaya yang harus dikeluarkan. Tukang besi tua itu dengan santai menjawab, *"Setiap tapal kuda membutuhkan 8 paku, kuda Anda memiliki 4 kaki jadi total paku adalah 32 paku, jadi total biayanya adalah Rp2.147.483.648. Digenapin saja Pak menjadi 2 miliar."* Tak tanggung-tanggung, petani itu langsung pingsan.

Pesilat legendaries Hong Kong, Bruce Lee adalah seorang juara yang selalu ingin meningkatkan kemampuannya. Bruce bukan hanya mendalami kungfu tetapi ia dengan tekun juga mempelajari tinju bahkan anggar. Seorang *top agent* properti yang saya kenal saat ini tekun mempelajari seni dan arsitektur dan juga meningkatkan ilmunya di bidang hukum pertanahan, bahkan belajar dari bisnis jasa lainnya seperti *multi-level marketing dan asuransi*. Seorang juara bukan hanya menguasai bidangnya semata namun juga berusaha mempelajari hal-hal lain yang dapat membuatnya menjadi yang terbaik dan sulit terkalahkan. Mereka menuntut diri mereka sendiri untuk terus berkembang secara berkelanjutan.

Champion's Lesson

Adakah hal-hal baru yang perlu Anda dalami agar Anda dapat lebih menguasai pekerjaan dan menjadi yang terbaik di bidang Anda? Contoh, jika Anda berkecimpung di bidang *sales atau marketing,* Anda perlu juga mempelajari *planning, production,* atau bidang lainnya yang mendukung pekerjaan Anda. Tuliskanlah tiga hal baru yang dapat meningkatkan kemampuan Anda secara menyeluruh:

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Lesson 65

Just Do It NOW!

All this will not be finished in the first 100 days. Nor will it be finished in the first 1,000 days, nor in the life of this administration, nor even perhaps in our lifetime on this planet. But let us begin.

(John F. Kennedy)

John F. Kennedy, presiden termuda Amerika Serikat, memberikan sebuah kalimat yang begitu menggugah untuk seorang presiden muda dalam pidato pertama pengangkatannya sebagai presiden pada bulan Januari 1961. Visinya untuk membuat suatu dunia yang bebas dari kemiskinan serta menghentikan perlawanan komunisme merupakan suatu hal yang mustahil pada saat itu, bahkan pada saat ini. JFK mempunyai semangat dan tekad baja serta memperlihatkan kualitasnya sebagai juara, bukan dengan hasil mencapai visinya tetapi mengambil tindakan untuk memulainya. JFK tidak menjanjikan mampu menyelesaikan permasalahan bangsanya dalam 100 hari, atau 1.000 hari, atau bahkan selama masa pemerintahannya, atau juga sampai dunia ini berakhir. Ia menutup kalimat ini dengan keyakinan yang tak tergoyahkan, *"... tapi, marilah kita memulainya!"*

Hal yang sama juga dilakukan dengan berani oleh Dr. Martin Luther King, Jr. Ia melalui pidato terkenalnya *"I have a Dream"* menjelaskan vis-

inya bahwa pada suatu saat nanti manusia tidak dihakimi berdasarkan warna kulitnya dan derajat manusia harus dipandang sama. Lihatlah hasilnya saat ini di Amerika Serikat. Walaupun rasisme masih tetap berlangsung, namun perbedaan yang ditimbulkan telah jauh berubah ketika pertama kali Martin Luther mendengungkan mimpinya. JFK dan King hanya memulai tindakan mereka, dengan tekad dan semangat mereka yang begitu kuat sehingga banyak orang yang mengikuti mimpi mereka. Kedua orang hebat ini tidak lama menikmati mimpi mereka karena mereka ditembak mati. Namun, mimpi mereka masih menjadi mimpi bagi kebanyakan orang di Amerika Serikat. Bagaimana dengan Anda, apakah ada mimpi yang terlalu besar untuk dapat Anda gambarkan? Adakah mimpi Anda mulai terlihat pudar dan rasa percaya diri Anda semakin menurun untuk mengejarnya? Ambillah tindakan awal dan jadilah JFK dan Martin Luther King yang dapat menginspirasi bagi lingkungan Anda. Seperti apa yang dikatakan oleh Norman Vincent Peale bahwa jika Anda menginginkan kesuksesan yang besar, Anda perlu memiliki mimpi-mimpi yang besar!

Champion's Lesson

Berikut ini cobalah untuk membayangkan sebuah hidup ideal Anda pada lima tahun mendatang. Apa yang ingin Anda capai secara finansial? Di mana Anda tinggal? Liburan ke mana yang ingin Anda tempuh? Berapa penghasilan Anda per bulan? Berapa tabungan yang Anda miliki? Jangan membatasi diri Anda dengan pikiran-pikiran yang mengatakan tidak mungkin. Bayangkanlah Anda telah mencapai semuanya. RASAKAN emosi positif mengalir di tubuh Anda.

Hidup Ideal Saya 5 Tahun Mendatang

Lesson 66

Top of the World

Only he who can see the invisible, can do the impossible!

(Thomas Carlyle)

Pada 13 Mei 1999, Ken Noguchi, pemuda keturunan Jepang-Mesir, dalam usianya yang masih belia, 25 tahun, berhasil menyentuh langit dunia di Chomolungma, yang lebih dikenal sebagai Mount Everest (8.848 meter), di Himalaya. Ia menjadi pendaki gunung termuda dari Jepang yang mampu menaklukkan Everest. Noguchi memulai pendakian gunung pertamanya ketika ia baru berusia 16 tahun. Beberapa gunung terkenal lainnya yang berhasil ditaklukkannya sebelum dua kali gagal mendaki Everest adalah gunung Elbrus, benua Eropa (5.642 m), gunung McKinley, benua Amerika (6.194 m), gunung Kilimanjaro, benua Afrika (5.895 m), gunung Kosciusko, benua Australia (2.228 m), dan gunung Vinson Massif, benua Antartika (4.897 m). Pada pertengahan tahun 2005, saya mendapat kehormatan mendengarkan pengalaman anak muda ini bersama 3.000 orang lainnya, di sebuah konferensi di Nagoya, Jepang. Noguchi menceritakan pengalamannya ketika berhasil menaklukkan Mount Everest. Sepenggal ceritanya membuat kenangan yang mendalam bagi saya. Ia menceritakan, ketika usahanya yang ketiga kali mencapai puncak

Everest, 200 meter sebelum *summit* (puncak), ia menapaki mayat demi mayat yang telah membeku menjadi es abadi. Noguchi berkata, *"Orang-orang ini adalah para pahlawan yang berusaha tanpa kenal menyerah sampai maut menjemput mereka."* Noguchi sambil meneteskan air mata meminta maaf karena terpaksa harus menapaki tubuh-tubuh yang membeku itu. Ia berpikir, mungkin saja ia dapat bernasib kurang mujur seperti mereka. Noguchi menceritakan bahwa kepahlawanan mereka yang tidak berhasil mencapai puncak patut dihargai dan dikenang layaknya seperti pemanjat gunung yang berhasil kembali dengan selamat.



Setelah ia turun gunung, sekelompok wartawan siap melakukan wawancara dengannya. Noguchi begitu bersemangat ingin menceritakan kisah pendakiannya menaklukkan Everest. Namun, alangkah kecewanya ia ketika yang ingin diketahui oleh wartawan hanyalah gunung apa berikutnya yang akan segera ia taklukkan. Noguchi begitu kecewa karena kebanyakan orang tidak ingin mendengarkan kesuksesan yang baru saja diraihnya dan malahan semua orang menunggu kesuksesan berikutnya yang akan dicapainya. Tepat, kita harus membuat tujuan hidup yang lebih menantang lagi setelah kita berhasil mencapai target kita. Hanya dengan memiliki mimpi-mimpi raksasa baru kita dapat memahami kekuatan yang terpendam di dalam diri kita. Thomas Carlyle menyatakannya dengan

penuh antusias bahwa hanya mereka yang mampu melihat yang "tak terlihat"-lah yang mampu melakukan hal-hal tak terbayangkan dan bahkan tak masuk akal.

Champion's Lesson

Adakah kesuksesan-kesuksesan masa lalu Anda yang sering Anda kenang dan memberikan dorongan positif bagi diri Anda? Ingatlah dan carilah gambar atau foto yang menggambarkan kemenangan itu, karena Anda membutuhkannya pada saat Anda *down*. Namun, ingatlah juga untuk tidak berlarut lama dalam kesuksesan masa lalu, karena seorang juara melihat hidup ini sebagai perjalanan sukses yang tiada henti. Raihlah kesuksesan Anda yang berikutnya!

Cobalah tip berikut ini, setiap kali Anda *down* dan kecewa akan hidup ini. Lihatlah BAG yang Anda miliki. B (*Blessings*/rasa syukur), A (*Achievement*/pencapaian sukses) dan G (*Goals*/tujuan Anda) dengan melihat kembali ketiga hal ini, Anda akan cepat bangkit.

B	**A**	**G**
1. ________	1. ________	1. ________
2. ________	2. ________	2. ________
3. ________	3. ________	3. ________

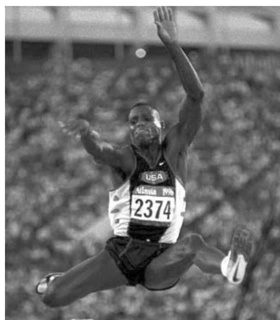
Lesson 67

King Carl

It isn't the will to win that's important. Everyone has the will to win. What's important is the will to prepare to win.

(Bobby Knight)

Banyak penelitian yang menemukan bahwa semakin banyak seseorang dapat mengingat kesuksesan yang pernah diraihnya, semakin tinggi rasa percaya dirinya untuk mengambil risiko yang baru demi mengejar kesuksesan yang lebih besar lagi. Carl Lewis merupakan segelintir dari banyak atlet yang mampu meraih sembilan medali emas dalam sejarah olimpiade. Ia bahkan mampu mengulangi keberhasilan atlet legendaris, Jesse Owens, pada Olimpiade 1984 di Los Angeles dengan memenangkan empat medali emas di perlombaan lari 100 meter, 200 meter, lompat jauh dan lari estafet 4x100 meter. Pada Olimpiade 1988 di Seoul, Carl kembali mampu meraih dua emas, yang pertama di cabang lari 100 meter setelah pelari Ben Johnson dari Kanada dicabut medali emasnya akibat terbukti pemakaian *dopping*. Ia pun berhasil meraih medali emas di nomor lompat jauh dan harus puas dengan perak di cabang lari 200 meter.



Carl Lewis

Berlanjut mengikuti oliampiadenya yang ketiga di Barcelona pada tahun 1992, Carl masih mampu meraih medali emas di cabang lompat jauh dengan mengalahkan rekan senegaranya yang lebih muda dan pada saat itu adalah pemegang rekor dunia, Mike Powell. Pada Olimpiade yang sama, ia juga meraih emas sekaligus memecahkan rekor dunia di cabang lari estafet. Pada Olimpiade 1996 di Atlanta, Carl hampir saja dicoret dari tim Amerika Serikat karena prestasinya yang mulai menurun. Namun, dalam usianya yang mulai lanjut, ia masih mampu mempersembahkan medali emas terakhirnya bagi bangsanya. Ketika diwawancarai setelah berhasil meraih emas terakhirnya di cabang lompat jauh, "King Carl" begitulah panggilannya dengan rendah hati menceritakan bahwa lima peserta lainnya sebenarnya mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk meraih medali emas. Carl sendiri yakin bahwa kelima pesaingnya mampu melewati lompatan terjauhnya itu. Namun, ketika ditanya mengapa ia yang berhasil memenangkan pertandingan itu, Carl menjawab selain mempraktikkan *positive self-talk* terhadap dirinya, kemenangan itu ia raih karena delapan medali emas yang pernah diperoleh sebelumnya mendukung sekaligus memberikan keyakinan yang kuat bagi dirinya untuk menang.

Carl Lewis didukung dengan bukti-bukti sukses yang terekam kuat di dalam pikirannya. Rasa percaya dirinya melambung jauh melampaui pesaing-pesaing lainnya. Rasa takut kalah dan stres akan mereda ketika seseorang *di-back-up* dengan rasa percaya diri dan bukti kesuksesan yang kuat. Jika Carl Lewis mampu meraih medali emas terakhirnya dengan berfokus pada pikiran kesuksesan yang pernah diraihnya, Anda pun dapat meraih kekuatan dari kesuksesan Anda pada masa lalu. Raihlah sukses Anda sekarang juga dengan berfokus pada kemenangan-kemenangan masa lalu. Gunakanlah "perasaan" yang Anda rasakan ketika Anda berhasil dan ulangilah untuk mendorong Anda menggapai prestasi terbaik. Ingatlah, mereka para juara sejati "menyimpan" pengalaman terbaik mereka di pikiran bawah sadar mereka, dan ketika mereka membutuhkan semangat dan dorongan, mereka dengan gampang mengakses perasaan dan semangat itu dan mampu mengulanginya lagi.

Champion's Lesson

Setiap orang dalam hidupnya pasti pernah melakukan suatu hal yang mengagumkan. Cobalah mengingat dan tuliskanlah lima keberhasilan terbesar Anda pada masa lalu yang membuat Anda bangga terhadap diri Anda. Tulislah keberhasilan itu dalam kalimat yang lengkap dan buatlah kalimat itu "hidup" sehingga Anda dapat "merasakan" keberhasilan itu. Gunakanlah keberhasilan ini untuk memberikan motivasi bagi diri Anda.

Contoh, *"Saya mampu menerbitkan buku pertama saya* Fight Like a Tiger Win Like a Champion *yang telah berhasil naik cetak sampai cetakan kesepuluh. Saya melihat tumpukan buku itu di banyak toko buku di seluruh Indonesia dan saya sangat bangga ketika mampu memegang buku itu dan menikmati rasa kemenangan karena mampu berkomitmen untuk menyelesaikannya dalam waktu 2,5 tahun."*

1. ______________________________

____

____

2. ______________________________

____

____

3. ______________________________

____

____

4. ______________________________

____

____

5.____
____
____

Buatlah 10 daftar sukses Anda dan setiap kali Anda merasa tidak bersemangat atau depresi lihatlah daftar itu. Daftar sukses adalah suatu tip sederhana untuk dapat dengan segera meningkatkan rasa percaya diri Anda.

My Success List

1.____
2.____
3.____
4.____
5.____
6.____
7.____
8.____
9.____
10.____

Lesson 68

Meaningful Life

Success is about who you are, not what you have. Successful people work to discover their talents, to develop those talents, and then to use those talents to benefit others as well as themselves.

(Tom Morris)

Dari kedua pilihan berikut ini, hal manakah yang paling dicari manusia, apakah kesuksesan (*success*) atau kebahagiaan (*happiness*)? Apakah kesuksesan adalah kunci kebahagiaan, ataukah kebahagiaan adalah kunci kesuksesan? Definisi dari kesuksesan adalah ketika seseorang mendapatkan apa yang ia inginkan. Sementara itu, definisi dari kebahagiaan adalah mensyukuri apa yang telah kita peroleh. Kedua hal ini sangatlah penting bagi mereka yang ingin menjadi seorang juara sejati.

Dr. Martin Seligman, seorang psikolog dari University of Pennsylvania, mendefinisikan ada tiga level menuju kebahagiaan. Level pertama adalah *pleasant life* (hidup yang menyenangkan), level kedua adalah *good life* (hidup yang baik), dan level tertinggi adalah *meaningful life* (hidup yang berarti). Hidup yang menyenangkan selalu diasosiasikan menikmati hidup ini dengan sepuas-puasnya dengan menemukan kenikmatan dari kehidupan materialistis. Contohnya, menikmati rumah mewah, mobil mewah, liburan ke luar negeri, dan lain-lain. Inilah gaya hidup yang sering ditonjolkan sebagai kesuksesan di kebudayaan barat atau kehidupan para artis Hollywood

pada umumnya. Dalam risetnya, Seligman menemukan bahwa ketika seseorang telah memenuhi kebutuhan dasarnya, seperti sandang, papan, dan pangan, setiap pertambahan uang sudah tidak berbanding lurus dengan kenikmatan yang diberikannya. Level yang yang kedua adalah, *Good Life* atau Hidup yang Baik, Seligman mendefinisikan sebagai hidup di mana seseorang melakukan apa yang ia senangi dan menggunakan talenta terbaiknya untuk meraih kesuksesan. Ia akan bersemangat (*passionate*) dan merasakan pekerjaan sebagai sesuatu panggilan yang menyenangkan. Level kedua ini sering dikemukakan dalam banyak buku motivasi dan *self-development*. Level terakhir adalah hidup yang berarti. Walaupun tertinggi dalam statusnya, hidup yang seperti ini jarang dicari oleh kebanyakan orang. Namun sesungguhnya di sinilah terletak kebahagiaan yang tertinggi, yaitu mendedikasikan hidup ini bagi kepentingan yang lebih besar dari diri sendiri—menolong sesama manusia.

Seligman pernah melakukan sebuah eksperimen di mana sekelompok anak muda diminta untuk melakukan dua hal. Pertama, mereka diminta melakukan hal-hal yang mendatangkan kenikmatan sesaat, seperti menonton film dan makan es krim. Kemudian, mereka diminta untuk melakukan hal-hal sosial, seperti menjadi sukarelawan di dapur umum atau mengunjungi panti jompo. Setelah melakukan kedua hal tersebut, mereka diminta untuk memutuskan mana dari kedua aktivitas itu yang mendatangkan kebahagiaan dalam diri mereka? Ternyata sebagian besar menemukan kebahagiaan dalam melakukan aktivitas sosial. Kesimpulannya, manusia mencari kebahagiaan dalam hidup ini, mereka akan mulai mencarinya dengan pemenuhan kebutuhan jasmani mereka, kemudian mereka ingin menemukan jati diri mereka dengan mengerjakan hal yang paling disukai, dan akhirnya mereka menyadari bahwa mengerjakan hal yang lebih besar dari diri mereka dan menyumbangkan tenaga mereka untuk kepentingan sesamalah yang membuat mereka menemukan kebahagiaan seutuhnya.

Tengoklah Bill Gates, Warren Buffet, Mother Teresa, dan masih banyak nama orang sukses lainnya yang mendedikasikan hidupnya untuk

kepentingan yang lebih besar daripada diri mereka. Bagaimana dengan Anda, level kesuksesan manakah yang Anda kejar saat ini? Ingatlah, tanpa menemukan *meaningful life*, perjalanan sukses Anda belum berakhir. Simpanlah dalam hati Anda kalimat mutiara dari Robert Oppenheimer yang mengatakan, *"Orang bodoh mencari kebahagiaan di mana-mana. Orang bijak menumbuhkannya dari bawah kakinya."*

Champion's Lesson

Apakah saat ini Anda telah terjun dalam pekerjaan sosial di lingkungan atau di rumah ibadah? Jika belum, tuliskanlah tiga kegiatan sosial yang dapat Anda lakukan saat ini.

1. ______________________________

2. ______________________________

3. ______________________________

Lesson 69

Don't Give UP!

Don't judge each day by the harvest you reap, but by the seeds you plant.

(Robert Louis Stevenson)

Pada suatu hari, seorang anak muda memutuskan untuk menyerah … ia berhenti dari pekerjaannya, memutuskan hubungan dengan orang yang dikasihinya, dan mulai memalingkan mukanya dari Tuhan. Ia bahkan berpikir untuk mengakhiri hidupnya. Sambil berjalan ke dalam hutan yang rimbun untuk merenungi nasibnya, ia mengeluh kepada sang Pencipta. Ia berkata, *"Tuhan dapatkah Engkau memberi aku satu alasan kuat sebelum aku mengakhiri hidupku?"* Suara Tuhan menjawab, *"Apakah engkau melihat sekeliling tanaman dan pohon-pohon bambu itu?" "Ya,"* jawab anak muda itu. Sang Pencipta berkata, *"Ketika Saya menanam benih tanaman dan bambu, Saya sangat memperhatikan mereka. Saya memerintahkan sang surya untuk menyinari dan awan untuk memberikan hujan yang cukup. Tanaman hijau lainnya tumbuh dengan pesat memadati hutan namun tidak ada yang tumbuh dari benih bambu yang ditanam namun. Saya tidak menyerah. Pada tahun kedua tanaman hijau tetap tumbuh dengan suburnya, namun sekali lagi benih bambu tidak bertumbuh. Namun sekali lagi saya tidak menyerah. Pada tahun ketiga*

dan keempat hal yang sama terjadi, namun saya tetap tidak berhenti. Namun suatu keajaiban muncul pada tahun kelima, benih bambu mulai muncul dari permukaan tanah, jika dibandingkan dengan tumbuhan hijau lainnya, pertumbuhan ini sangat kecil dan tidak berarti. Tapi tunggu... enam minggu kemudian, pohon bambu telah berdiri tinggi menjulang lebih dari 30 meter. Ternyata lima tahun sang benih bambu tumbuh ke bawah dengan memperkuat akarnya, untuk mempersiapkan suatu pertumbuhan yang besar diperlukan akar yang kuat. Demikian juga dengan kemalangan dan kegagalan yang kamu alami selama ini, hal tersebut bermaksud mempersiapkan dirimu untuk bertumbuh. Sebagai sang Pencipta, Saya tidak akan berhenti berkarya terhadap pohon bambu, apalagi terhadap kamu. Jangan membandingkan dirimu dengan orang lain, masing-masing orang di dunia ini berbeda tujuannya, waktunya akan tiba ketika kamu akan bertumbuh."

Kisah lain adalah tentang dua gadis kecil yang menjadi sahabat karib dan tinggal di kaki gunung di sebuah desa yang terpencil. Kedua gadis ini mempunyai kebiasaan menanam bunga-bunga tulip di bawah kaki gunung. Kebiasaan ini telah dilakukan mereka selama bertahun-tahun, hingga salah seorang dari mereka pindah ke kota yang jauh. Hubungan mereka tiba-tiba terputus dan terbang dibawa angin. Tiga puluh tahun kemudian, sang gadis kota teringat akan desa masa kecilnya dan pulang menengok desanya. Ia kemudian melihat bahwa ada tempat yang menarik di desa itu, yaitu hamparan bunga-bunga tulip yang tak terhingga banyaknya. Dan betapa kagetnya ia ketika mengetahui bahwa pemilik kebun itu adalah teman lamanya. Kebun itu dipenuhi oleh lebih dari 30.000 bunga tulip yang berwarna-warni. Ternyata selama 30 tahun, temannya berkomitmen untuk menanam satu tangkai setiap harinya dan inilah hasil dari jerih payahnya. Wanita kota itu merenung dan berkata dalam dirinya, *"Apa yang akan saya capai jika saya tekun mengerjakan tujuan hidup saya secara konsisten selama 30 tahun?"* Mengetahui apa yang ada di pikiran temannya, wanita desa itu tersenyum dan berkata, *"Janganlah terlalu lama berpikir, lakukanlah sekarang apa yang menjadi panggilan hatimu dan engkau akan tercengang*

melihat hasilnya nanti.” Tepat, tidak ada gunanya untuk memikirkan apa yang belum Anda kerjakan selain mengambil komitmen untuk mengambil tindakan hari ini juga.

Champion’s Lesson

Hidup ini bagikan musim yang selalu berganti; kadang Anda menang, kadang Anda kalah. Setiap tingkat kesuksesan yang baru menyediakan kegagalan-kegagalan tersendiri, dengan mampu mengatasinya, Anda akan naik ke jenjang yang berikutnya. Satu hal yang pasti dibutuhkan adalah sikap yang positif dalam mengartikan kegagalan dalam setiap usaha Anda. Sikapilah kegagalan itu sebagai hal yang sementara dan ingatlah bahwa kegagalan itulah yang merupakan pintu menuju sukses Anda berikutnya. Pelajaran yang berharga dari cerita bambu tadi mengingatkan kita untuk tetap bertahan ketika masa sulit menerpa dengan bergantung kepada Yang Mahakuasa. Hari baik mendatangkan kegembiraan dan hari yang jelek memberikan pengalaman; dan sebagai manusia kita membutuhkan kedua-duanya. Pelajaran kedua dari cerita dua wanita dengan persahabatan sejati mengingatkan kita untuk terus membuat ekspektasi-ekspektasi positif dalam kehidupan kita. Ambillah tindakan—sekecil apa pun—sekarang juga dan penuh komitmen, niscaya Anda akan takjub dengan pencapaian Anda.

Cobalah tip berikut ini, tulislah sebuah permasalahan yang Anda hadapi saat ini, kemudian tulislah lima tindakan yang dapat Anda ambil untuk menyelesaikan dan memperbaiki situasi Anda. Saya yakin latihan ini akan membuat Anda merasa lebih baik, karena Anda sedang memikirikan solusinya, bukan masalahnya.

Masalah Saya:

____

Lima Tindakan Saya:

1.____

2.____

3.____

4.____

5.____

Lesson 70

Change or DIE!

Whatever you vividly imagine, ardently desire, sincerely believe, and enthusiastically act upon must inevitably come to pass.

(Paul J. Meyer)

Pernahkah Anda melihat seekor elang perkasa meliuk-liuk di atas udara? Apa yang Anda pikirkan mengenai binatang yang satu ini? Tentu terlintas pikiran bahwa sang elang adalah penguasa langit yang diberi kodrat dari Sang Pencipta untuk menjadi "raja" di udara; terbukti elang dikaruniai umur yang paling panjang jika dibandingkan saudara-saudara unggas lainnya. Seekor elang dewasa mampu bertahan hidup sampai umur 70 tahun. Namun, tahukah Anda bahwa setiap elang dewasa ketika memasuki usia ke-40 tahun harus membuat keputusan yang berat dalam hidupnya? Suatu perubahan besar menanti dan keputusan yang besar harus mampu ia putuskan. Hal ini terjadi karena paruhnya tidak mampu lagi menangkap mangsa karena kepanjangan dan bengkok ke dalam hingga hampir menyentuh dada. Demikian juga dengan cakarnya yang menua, mengakibatkan sulit mencengkeram mangsanya. Hal lain yang terjadi dengan berjalannya usia adalah bertambah lebat dan berat bulu sayapnya yang mengakibatkan sang elang sulit terbang tinggi. Hanya ada dua pilihan berat yang harus dipilihnya—mati kelaparan atau menjalani proses perubahan

yang sangat menyakitkan selama 150 hari. Proses ini mengharuskan ia terbang ke atas puncak gunung yang tinggi untuk memulai proses perubahan. Pertama-tama, elang harus menghantamkan paruhnya berkali-kali pada batu sampai terlepas dari mulutnya. Setelah paruhnya terlepas, sang elang harus menunggu sampai paruh barunya tumbuh kembali. Proses kedua, sang elang juga harus mencabut cakarnya yang menua untuk membiarkan tumbuhnya cakar yang baru. Proses terakhir adalah mencabut satu per satu bulu di sekujur tubuhnya. Inilah proses yang panjang dan menyakitkan yang harus ia jalani selama lima bulan. Bagaimanapun, berkat proses inilah si elang mampu hidup 30 tahun lebih lama.



Pernahkah Anda harus mengambil keputusan yang berat untuk berubah dalam kondisi yang sangat sulit? Anda mungkin perlu membuang kebiasaan-kebiasaan yang telah lama mengekang hidup Anda. Kebiasaan-kebiasaan yang terlihat sekilas tidak menggangu, santai, menyenangkan, dan tidak memaksa Anda untuk keluar dari kenyamanan Anda namun Anda harus menggantikannya dengan kebiasaan yang memaksa Anda berpikir keras, bekerja lebih keras, menjalani tantangan yang berat. Namun, pilihan yang kedua ini menjanjikan kita masa depan yang lebih cerah. Perubahan itu akan datang dan bersiaplah untuk berubah, semakin lama Anda menolak untuk berubah, semakin sulit bagi Anda untuk bangkit. Semuanya bergantung pada kita sendiri!

Champion's Lesson

Perubahaan dari sikap, tindakan dan keyakinan sangatlah dibutuhkan untuk menjadi seorang juara. Tuliskanlah tiga perubahan yang perlu Anda lakukan untuk menjadikan diri Anda lebih baik lagi.

1. ____
2. ____
3. ____

Dare To Dream

Let nothing hold you back from
exploring your wildest fantasies, wishes,
and aspirations.

Don't be afraid to dream big
and to follow your dreams wherever they may
lead you.

Open your eyes to their beauty;

open your mind to their magic;

open your heart to their possibilities.

Dare to dream.

Whether they are in color or in black
and white, whether they are big or small,
easily attainable or almost impossible,
look to your dreams, and make them
become reality.

Wishes and hopes are nothing until you take
the first step towards making them something!

Dare to dream,
because only by dreaming, will you ever discover
who you are, what you want, and what
you can do.

Don't be afraid to take risks,
to become involved, to make commitment.

Do whatever it takes to make your dreams come true.

Always believe in miracles, and always believe in you!

— Julie Anne Ford

Lesson 71

Consistent Actions

In essence, if we want to direct our lives, we must take control of our consistent actions. It's not what we do once in a while that shapes our lives, but what we do consistently.

(Anthony Robbins)

Sering kali kita terperangkap memikirkan cara yang kompleks untuk meraih kesuksesan. Salah satu kunci kesuksesan yang sering dianggap sepele adalah tindakan yang konsisten. Anda mungkin pernah mendengar dongeng mengenai perlombaan lari antara kelinci dan kura-kura. Sang kelinci begitu sombong dengan kecepatan larinya dan menganggap remeh si kura-kura yang jalannya sangat lamban. Ketika perlombaan dimulai, si kelinci sombong bahkan mempersilakan kura-kura untuk mulai berjalan duluan, sedangkan ia asyik mengerjakan hal yang lain. Sang kelinci pun menganggap remeh bahkan ia menyempatkan diri untuk tidur siang selagi kura-kura berusaha menyelesaikan perlombaan. Akibat sikapnya yang menganggap enteng dan malas untuk bekerja keras, sang kelinci akhirnya kalah dalam perlombaan. Satu-satunya hal yang dikerjakan oleh si kura-kura adalah secara konsisten mengambil tindakan untuk mencapai tujuannya. Ia tidak mudah terpancing dengan sikap kelinci yang merendahkannya, ia juga tidak bersungut-sungut menyesali kemampuan-

nya. Ia hanya berfokus untuk mengambil satu langkah demi satu langkah secara konsisten sampai tujuannya tercapai.

Untuk meraih kesuksesan, kita perlu mencontoh si kura-kura dengan berkomitmen setiap hari mengambil tindakan yang konsisten. Kita tidak mungkin mendapatkan hasil yang luar biasa jika kita hanya bekerja keras dalam satu waktu kemudian tidak menjalankannya secara konsisten dan karenanya kita akan kehilangan momentum. Kita tidak mungkin memiliki tubuh yang ideal hanya dengan melakukan *sit-up* sebanyak 50 kali dalam satu hari saja. Kita hanya dapat melihat hasil yang kita inginkan setelah kita menjalankan kebiasaan ini selama enam bulan secara konsisten. Seorang reporter mempunyai kesempatan yang sangat unik untuk mewawancarai seorang bapak tua yang masih terlihat sehat menjelang ulang tahunnya yang ke-100. Tentunya berita ini sangat diminati bagi mereka yang mendambakan hidup panjang. Sang reporter bertanya, *"Pak, apa yang menjadi rahasia Anda untuk dapat terus hidup sehat bahkan di usia Anda yang ke-100?"* Dengan tersenyum, pak tua yang bijaksana itu menjawab, *"Hal ini bukan menjadi rahasia umum lagi, saya memperhatikan apa yang saya makan, mencari aktivitas yang membuat pikiran saya tertantang, dan melakukan olahraga rutin setiap hari."* Namun dengan masih penasaran sang reporter bertanya kembali, *"Pak, hal ini juga pernah saya dengar dari orang yang berusia 50 tahun namun toh ia meninggal pada usia 55 tahun? Pasti masih ada rahasia lain yang belum Anda sebutkan?"* Pak tua itu berpikir sejenak kemudian menjawab, *"Memang benar orang itu melakukan hal yang sama dengan apa yang saya lakukan, namun perbedaannya ia tidak melakukannya secara terus-menerus. Itulah yang mengakibatkan kegagalannya."*

Anthony Robbins, salah seorang maha guru pengembangan diri mengingatkan kita bahwa jika seseorang ingin meraih kesuksesan yang besar, ia harus mampu melakukan tindakan-tindakan yang konsisten. Bukan tindakan sesaat yang mampu mengubah dan membentuk hidup kita tetapi tindakan-tindakan yang konsistenlah yang akhirnya membentuk hidup kita.

Champion's Lesson

Tahukah Anda bahwa kesuksesan seseorang bukan hanya bergantung pada langkah pertama yang ia ambil? Sering kali justru langkah -langkah selanjutnya yang kemudian menjadi kebiasaanlah yang akan bertahan untuk meraih kesuksesan. Mengambil tindakan-tindakan yang konsisten terhadap tugas yang harus diselesaikan tidak akan membuahkan hasil yang brilian dalam waktu satu hari. Namun, jika hal ini telah menjadi kebiasaan Anda, suatu saat nanti kesukesan akan Anda raih.

Adakah tindakan-tindakan Anda yang tidak konsisten dengan sukses yang Anda inginkan? Mulailah hari ini dengan memperhatikan konsistensi Anda sebagai seorang juara.

Cobalah tip berikut ini, temukanlah inspirasi positif dari film-film yang dapat memotivasi Anda. Film-film seperti *Rocky, Door to Door, Facing the Giants* dan lainnya pasti akan memperkuat tindakan-tindakan Anda secara konsisten. Milikilah VCD yang baru saya sebutkan dan lengkapilah perpustakaan motivasi Anda dengan film-film yang bermutu.

Lesson 72

They Bounce Back Harder

Things do not have meaning. We assign meaning to everything.
(Anthony Robbins)

Olimpiade 2004 di Athena, Yunani banyak memberikan pelajaran berharga bagi mereka yang ingin belajar dari juara-juara terbaik dunia. Simaklah kisah Perdita Felicien, pelari gawang 100-meter dari Kanada yang diprediksi memiliki kans terbesar untuk memboyong medali emas. Persiapannya yang matang dan berat selama empat tahun sirna semuanya ketika pada babak final ia jatuh menghantam palang rintangan pertama sehingga tidak mampu menyelesaikan perlombaan. Namun, kisah ini menjadi menarik ketika Perdita memberikan reaksinya setelah kegagalan itu. Perdita menjawab pertanyaan wartawan seputar kegagalannya itu. Ia berkata, *"Saya tidak mengerti mengapa hal (kegagalan) ini terjadi tetapi hal ini telah terjadi dan saya akan menggunakan pengalaman ini dengan sebaik-baiknya. Saya akan memberikan fokus yang lebih dalam lagi pada latihan dan bersiap untuk berlatih lebih keras lagi untuk empat tahun ke depan."* Sungguh luar biasa mendengar seseorang menghadapi kegagalan hidup yang pahit namun ia menggunakannya sebagai batu lompatan, "cambukan", motivasi untuk membangkitkan



Perdita Felicien
www.estaticos01.cache.el-mundo.net

semangat dan pengharapannya lagi untuk memperbaikinya pada waktu mendatang. Bagaikan sebuah bola karet yang dibanting keras pada permukaan lantai, bola itu akan juga terpantul setinggi energi bantingan yang diterimanya. Makin keras bantingan itu, makin tinggi pula bola itu terpantul.

Dengarkanlah komentar miliuner Henry Ford ketika ditanya apa yang akan dilakukannya jika ia kehilangan seluruh kekayaannya? Ford menjawab, *"Saya akan mendapatkannya kembali dalam waktu lima tahun."* Seorang juara akan berkata, *"Saya akan tampil lebih 'lapar' lagi dan lebih bersemangat lagi."* Begitulah sikap para juara dalam memandang kegagalan hidup. Mereka melihatnya sebagai sesuatu yang sementara, tidak personal, dan tidak menyalahkan, mengeluh, ataupun mencari-cari alasan. Dengan memiliki sikap demikian, perspektif seseorang dapat diarahkan untuk mencari solusi, untuk dapat melakukannya dengan lebih baik lagi. Ingatlah bahwa apa pun kegagalan yang Anda alami, semua itu sudah berlalu kemarin malam; hari ini adalah hari yang baru untuk mencoba lebih baik lagi. Demikian halnya dengan kesuksesan Anda; semua itu telah berlalu kemarin, Mari Bangkit dan Kejarlah Kesuksesan Berikutnya!

Champion's Lesson

Belajar dari kisah Perdita Felicien, Anda harus melihat bahwa kehidupan ini adalah suatu perjalanan yang akan terus berjalan sepanjang hidup kita. Setiap kegagalan memberikan semangat yang dapat membakar kita.

Apa pun kegagalan yang pernah Anda raih, jadikanlah cambukan agar Anda tetap bersemangat sampai kesuksesan dapat Anda raih. Tulislah tiga alasan yang kuat mengapa Anda merasa harus bangkit dari kegagalan Anda.

1.____

2. ____

3. ____

Lesson 73

A True Winner



I know the price of success: dedication, hardwork and an unremitting devotion to the things you want to see happen.

(Frank Lloyd Wright)



Lima pelari bersiap mengikuti sebuah perlombaan lari, semua pelari menginginkan kemenangan dan kesuksesan. Tidak seorang pun ingin gagal dan tidak seorang pun ingin menjadi nomor dua. Ketika bunyi tembakan perlombaan dimulai, pelari pertama berlari selama dua menit kemudian ia berhenti; ketika ditanya, ia mengatakan ingin menang namun ia kehilangan motivasi untuk melanjutkan pertandingan. Pelari kedua lebih aneh lagi, ketika bunyi tembakan terdengar, ia tidak bergerak sedikit pun dari garis *start*; ketika ditanya, ia mengatakan ia merasakan risiko yang sangat besar jika ia mengambil tindakan untuk berlari namun tidak dapat keluar sebagai juara pertama. Jadi, ia belum dapat memutuskan apakah ia akan berlari atau menunggu. Pelari ketiga, karena datang terlambat, ia tidak mendengar aturan main dari perlombaan itu sehingga ia berlari ke arah yang berlawanan dan ia kehilangan arah (*goals*). Akibatnya, semua tindakan yang diambil tidak membawanya ke garis *finish*. Pelari keempat, sebentar terpaku di garis awal dan ketakutan melihat begitu banyak penonton yang menanti kemenangannya. Ia khawatir jika tidak menang ia akan

ditertawakan oleh banyak orang. Oleh karena itu, ia berlari kembali ke ruang ganti dan tidak ingin melanjutkan pertandingan. Pelari kelima adalah pelari yang telah mempersiapkan dirinya jauh-jauh hari, semangatnya memuncak, pikirannya hanya berfokus pada kemenangan, ia yakin akan menang, ia mengetahui dengan jelas arah yang harus dituju, ia memiliki semangat pantang menyerah dan berlari dengan kencang menuju garis *finish*. Ketika ia mendengar bunyi tembakan, ia berlari secepat kilat dan menyambar medali emas dalam kejuaraan itu.

Apa arti dari cerita ini? Bahwa semua orang menginginkan sukses namun berapa dari mereka yang benar-benar mempersiapkan diri dan rela membayar harga dari kesuksesan itu? Bagaimana dengan Anda? Apakah Anda juga ingin meraih kesuksesan? Apakah Anda bersiap untuk membayar harganya? Pikirkanlah.

Champion's Lesson

Tulislah karakter-karakter positif yang Anda miliki. Tanyakanlah kepada rekan kerja Anda atau pasangan hidup Anda, pekerjaan apa yang menurut Anda paling cocok untuk Anda. Sering kali, orang luar dapat melihat dengan lebih jernih apa saja bakat yang Anda miliki.

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________

Tuliskan juga karakter-karakter negatif Anda dan mulailah ambil komitmen untuk memperbaikinya.

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________

Lesson 74

No Pain No Gain

If you are willing to do only what's easy, life will be hard. But if you are willing to do what's hard, life will be easy.

(T.Harv Eker)

Sering kali saya tidak habis pikir dengan komentar para peserta seminar yang terlihat begitu bersemangat untuk meraih kesuksesan, namun ketika mereka diperhadapkan untuk membaca buku pertama saya, *Fight Like a Tiger Win Like a Champion*, mereka mengeluh bahwa buku setebal 387 halaman itu bukanlah hal yang mudah untuk dapat dibaca sampai selesai. Saya kaget dan kecewa karena keinginan untuk sukses mereka begitu mudah dikalahkan hanya karena tidak mampu membaca buku setebal buku saya. Kira-kira alasan apalagi yang akan mereka kemukakan ketika ingin mengejar kesuksesan? Mungkin segalanya. Mungkin karena hari itu hujan, mungkin karena ban mobil mereka kempes, mungkin karena tidak cocok ramalan zodiaknya. Ya, orang seperti ini akan mengeluh dan merekalah yang menghentikan langkah sukses mereka sendiri.

Kebanyakan orang mencari jalan termudah untuk menjadi juara sehingga mereka sering lupa bahwa kesuksesan menantikan suatu tindakan yang

berbeda. Alasan ini sering timbul karena mereka tidak mau meninggalkan zona nyaman mereka. Jika zona nyaman Anda ada pada tingkat 6 dan Anda ingin bertumbuh menjadi tingkat 10, apa pun tingkat di bawah 6 adalah zona nyaman Anda sedangkan tingkat antara 6 dan 10 adalah zona tidak nyaman Anda. Jelas di sini bahwa untuk maju dan bertumbuh selalu dibutuhkan tindakan-tindakan yang mengarahkan kita ke zona yang tidak nyaman. Apa pun yang membatasi zona nyaman Anda itulah batas terakhir Anda mampu bertumbuh dan pertumbuhan berikutnya yang Anda butuhkan berada di luar batas akhir Anda. Tentu akan Anda rasakan perasaan tidak nyaman, takut, khawatir, bimbang berada di luar zona nyaman Anda, karena semua hal baru selalu mendatangkan ketidaknyamanan.

Mereka yang sukses menyadari hal tersebut namun mereka tetap melakukannya karena mereka tahu dengan demikian barulah mereka bisa bertumbuh. Berada di zona nyaman menyebabkan Anda menghindari risiko baru, dan akibatnya Anda sulit bertemu dengan kesempatan baru, Anda juga tidak perlu mengambil tindakan yang baru atau berpikir menerapkan strategi yang baru dan proses ini membuat Anda merasa nyaman dan takut untuk keluar dari zona nyaman Anda. Zona nyaman membuat seseorang tidak mampu melihat kesempatan baru di depan mata. Ketika Anda mengembangkan zona nyaman, Anda akan bertemu dengan kesempatan baru. Kesimpulannya, untuk bertumbuh sampai ke potensi terbaik Anda, Anda harus hidup di luar batas zona nyaman Anda.

Setiap tantangan akan membentuk diri Anda menjadi seseorang yang lebih baik lagi. Tahukah Anda bahwa ukuran tubuh ikan koi sangat bergantung pada lingkungan di mana ia dibesarkan? Jika Anda menaruh ikan koi di dalam akuarium bulat kecil, ukuran tubuh ikan tersebut hanyalah 5-7,5 cm. Jika Anda menaruh ikan koi itu ke dalam kolam ikan yang berukuran sedang, ikan itu akan berukuran 15–25 cm. Jika ditaruh di kolam yang lebih besar lagi, ikan koi itu mampu menjadi sepanjang 50 cm. Namun ada kenyataan yang sangat mengagetkan, jika ikan itu dilepas di dalam danau yang luas, ikan itu akan bertumbuh sampai ukuran satu meter panjangnya.

Kesimpulan, panjangnya ikan koi berhubungan erat dari besarnya kolam yang diberikan. Ketika sebuah tantangan menantang Anda untuk keluar dari zona nyaman Anda, janganlah menyia-nyiakan kesempatan itu. Bersiaplah untuk mengeluarkan semangat juara dari dalam diri Anda.

Champion's Lesson

Salah satu teknik agar Anda dapat terus mengontrol motivasi Anda setiap hari adalah dengan membuat komitmen Anda pribadi. Contoh komitmen saya:

My Champion's Commitment

"Saya berkomitmen untuk setiap pagi bangun dengan semangat luar biasa dan telah siap dengan prioritas kerja yang harus saya tuntaskan hari itu juga. Saya bersyukur kepada Tuhan dan selalu mengingat berkat-berkat yang telah saya terima dan membuka lebar-lebar pikiran, perhatian, dan tindakan saya untuk mendapatkan hal-hal yang terbaik dalam hidup ini. Hari ini, peluang-peluang bisnis akan saya terima dan saya akan memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan saya. Saya akan tersenyum kepada orang-orang di sekitar saya. Saya akan memberikan dorongan positif dan menularkan antusiasme saya kepada setiap orang. Saya berkomitmen untuk hidup sehat dengan hanya memakan makanan yang sehat dan secukupnya. Saya berkomitmen untuk tidak menyesali masa lalu ataupun mengkhwatirkan masa depan, perhatian saya tertuju untuk melakukan yang terbaik bagi hari ini. Hari ini, saya akan meluangkan waktu bagi keluarga dan bertekad untuk membuat mereka bahagia. Hari ini, saya akan pulang dari bekerja dengan suatu perasaan telah memberikan yang terbaik dalam hidup ini!"

Sekarang giliran Anda untuk membuat komitmen harian Anda. (Bawalah komitmen ini ke mana pun Anda pergi!)

My Champion's Commitment

Lesson 75

Birds of a feather flock together

Keep away from people who try to belittle your ambitions. Small people always do that, but the really great make you feel that you, too, can become great.

(Mark Twain)

Burung-burung yang memiliki bulu yang sama akan terbang bersama-sama. Tepat sekali, jika Anda ingin menjadi seorang juara, berhati-hatilah dalam memilih orang-orang di sekeliling Anda. Mereka di satu sisi dapat mendukung Anda untuk mengejar impian Anda namun di sisi lain mereka juga dapat menarik Anda ke bawah. Ketika saya memiliki cita-cita untuk menulis buku *Fight Like a Tiger Win Like a Champion* banyak teman yang mendorong saya untuk merealisasikannya. Namun, tidak sedikit orang yang tertawa atau menyatakan hal ini merupakan ide yang bodoh. Tentu, bertemu dengan orang-orang seperti ini menghancurkan semangat Anda, mereka yang negatif dapat dikategorikan sebagai pencuri impian. Untuk orang seperti ini, satu saja nasihat saya, jauhi mereka.

Ingatlah untuk memberi dorongan bagi orang-orang lain yang membutuhkan dorongan dari Anda. Dengan demikian, Anda akan berkumpul dalam kumpulan juara yang saling mendorong untuk meraih mimpi

bersama. Sebagai contoh, saya memiliki kawan akrab bernama Tirta Setiawan yang sudah lama bermimpi menorehkan kisah perjalanan hidupnya ke dalam buku. Mengetahui niatnya yang sungguh, saya berusaha mempertemukannya dengan kawan lain yang mampu menolongnya merealisasikan mimpinya. Jika Anda nanti melihat sebuah buku yang berjudul *Sales Kaya, Sales Miskin* itulah hasil dari dorongan antar-orang-orang yang positif. Berkawan dengan mereka yang negatif akan memadamkan semangat Anda dan secara rasional sering kali kita mengakui bahwa apa yang mereka katakan benar adanya. Kumpulkanlah orang-orang yang menjadi suporter Anda, Anda membutuhkan dorongan mereka ketika perasaan Anda sedang *down*. Bergabunglah dengan mereka yang mempunyai tujuan yang jelas dalam hidup.

Champion's Lesson

Jika saat ini Anda memiliki kawan yang memiliki *goals* dalam hidupnya, berilah ia semangat dan bantuan agar ia mengambil tindakan untuk mengejar mimpinya. Anda akan menjadi juara sejati jika Anda dapat membantu orang lain mewujudkan cita-cita mereka. Tuliskanlah tiga orang yang dapat Anda beri inspirasi untuk mengejar tujuan hidup mereka.

1.____________ 2.____________ 3.____________

Saya tambahkan sebuah tip ampuh dalam menghadapi orang-orang negatif. Tip ini dinamakan tip 11 jari. Ketika orang-orang negatif mulai mengeluh atau menjatuhkan semangat Anda, gunakanlah jari telunjuk kiri dan kanan Anda, kemudian gunakanlah jari-jari tersebut untuk menutup telinga Anda. Selamat mencoba!

Lesson 76

Your Core Power to Succeed

What this power is I cannot say; all I know is that it exists and it becomes available only when a man is in that state of mind in which he knows exactly what he wants and is fully determined not to quit until he finds it.

(Alexander Graham Bell)

Alexander Graham Bell tidak mampu menggambarkan bahkan menyebut dengan tepat kekuatan dahsyat yang dapat membuat seseorang termotivasi, mengejar cita-citanya dan berani membayar mahal untuk meraih mimpinya. Kekuatan itu ada di setiap insan manusia dan hanya dapat dikeluarkan ketika seseorang benar-benar menginginkannya dan tak mau menyerah sampai ia mendapatkannya. Jack Zufelt menyebutnya sebagai *core desire* (keinginan yang terdalam). Ketika seseorang menemukan keinginan terdalamnya, maka ia akan mengeluarkan "kekuatan raksasa" yang selama ini tertidur di dalam dirinya.

Tahukah Anda bahwa walaupun dalam keadaan tidak aktif, aliran listrik tersalur ke *switch* atau tombol lampu Anda. Hanya ketika tombol itu ditekan aliran listrik dapat keluar 100%. Sudahkah Anda menemukan tombol atau *switch* dalam hidup Anda? Jika Anda belum mengerti apa yang merupakan *switch* Anda, cobalah merenungkan, mengapa Edison berupaya beribu-ribu kali untuk menemukan bola lampu? Mengapa Kolonel Sanders mengetuk pintu

ribuan kali untuk menjual idenya? Mengapa Mother Teresa rela memandikan seorang kusta? Jawabannya, karena itulah yang menjadi *core desire* mereka.

Pernahkah Anda mencoba menggali sumur bor di rumah Anda untuk mendapatkan sumber air tanah? Saya yakin Anda harus menggali beberapa meter untuk dapat menemukan sumber air bersih. Apakah air sumur itu dengan serta-merta keluar? Tentu tidak, Anda masih memerlukan sebuah pompa untuk membawa air itu ke atas, tanpa pompa tidak mungkin Anda dapat menikmati air yang jernih itu. Hal inilah yang sering terjadi ketika perusahaan memberikan motivasi bagi para karyawan untuk mengeluarkan kemampuan terbaik mereka. Sering kali karyawan akan melihat kompensasi atas usaha mereka, jika tidak menarik, mereka tidak akan memberikan yang terbaik.

Lain halnya dengan sumur Porong yang ada di Sidoarjo, Jawa Timur. Sumur lumpur panas ini adalah sumur aktif dan tidak mudah untuk dihentikan. Buktinya sudah hampir tiga tahun, sumur ini belum mampu dijinakkan. Ketika para pekerja menutup alirannya dari atas, kekuatan dahsyat itu mencari jalan ke kanan. Ketika dihentikan di jalur kanan, kekuatan itu mencari jalan ke arah kiri. Ketika dibuatkan tanggul di sekelilingnya, kekuatan dahsyat itu mendobrak tanggul yang berusaha menghalanginya. Selama kekuatan itu ada, ia akan mencari jalan keluar untuk menyemburkan energinya. Jika kita memiliki semangat sumur lumpur Porong dalam hidup ini dengan menemukan panggilan hidup ini, saya yakin, kita akan menghasilkan hasil yang optimal dalam hidup ini.

Seorang wartawan muda ingin mewawancarai seorang pendaki gunung yang baru saja menaklukkan puncak tertinggi dunia. Pemuda itu bertanya apa rahasia di balik kesuksesan itu? Sang pendaki gunung dengan semangat berkata, *"Mudah sekali, pertama hati saya sudah berada di atas puncak gunung itu, tugas saya hanya membawa badan saya bertemu dengan hati saya."* Tepat apa yang didengungkan oleh Robert F. Kennedy, *"Ketika seseorang sangat termotivasi, sangatlah mudah menggapai hal-hal yang tidak masuk akal. Namun, ketika ia tidak termotivasi, sangat sulit untuk menyelesaikan hal-hal yang mudah."*

Champion's Lesson

Sekarang, bagaimana dengan Anda? Sudahkah Anda menemukan keinginan yang terdalam dari hati Anda? Apakah Anda telah mengerjakan pekerjaan yang paling Anda sukai dalam hidup ini? Apakah Anda telah menggunakan segala keunikan yang diberikan Tuhan kepada Anda? Apakah Anda melakukan pekerjaan ini hanya semata-mata demi uang? Apakah saat ini Anda menemukan diri Anda sangat menyenangi pekerjaan yang Anda lakukan?

Ukurlah kesukaan Anda dengan pekerjaan Anda saat ini. Dari skala persentase 1–100, 1 berarti Anda benar-benar membenci pekerjaan tersebut dan 100 berarti inilah pekerjaan ideal yang ingin Anda lakukan dalam hidup ini.

Berapa angka yang Anda beri untuk pekerjaan Anda? ______%

Jika jawaban Anda kurang dari 80%, pikirkanlah untuk mencari pekerjaan lain; jika di atas 80%, saya ucapkan selamat karena Anda telah melakukan pekerjaan yang Anda sukai. Teruslah berkarya dan jadilah yang terbaik.

Lesson 77

The Enemy of Success

Every minute you spend in planning saves 10 minutes in execution; this gives you a 1.000 percent Return on Energy.

(Brian Tracy)

Ada pepatah yang mengatakan bahwa suatu kejadian terjadi dua kali, pertama terjadi di pikiran seseorang dan kedua terjadi secara nyata dalam bentuk tindakan yang mendapatkan hasil. Anda tentu sering mendengar bahwa apa yang Anda pikirkan setiap hari itulah yang menjadi kenyataan. Namun, hal itu tidak seluruhnya benar, karena kebanyakan orang mempunyai niat yang brilian bagi dirinya namun tidak direalisasikan dalam bentuk tindakan. Setiap hari, pikiran kita berisi suatu perjalanan tindakan yang akan kita lakukan hari itu; kita sebenarnya tahu apa yang harus dilakukan namun pikiran kita bernegosiasi dengan keras untuk melakukannya dengan cara yang termudah dan ujung-ujungnya mengarah ke penundaan pekerjaan (*procrastination*).

Ada dua tipe penundaan. Pertama, penundaan yang mengakibatkan kita tidak pernah mengambil tindakan awal, dan kedua penundaan yang mengakibatkan tidak terselesaikannya tugas yang ingin kita selesaikan. Saya yakin Anda setuju dengan saya 100% bahwa faktor penundaanlah

yang banyak menghambat dan memperlambat seseorang mencapai kesuksesannya. Banyak orang menunda dengan alasan menunggu waktu terbaik untuk memulainya. Alasan itu begitu masuk akal sehingga kita sering kali membohongi diri kita sendiri.

Dalam proses menyelesaikan buku ini, setiap hari saya memikirkan hal-hal apa saja yang mesti saya tuliskan. Begitu banyak ide yang brilian berseliweran untuk ditindaklanjuti, namun sering kali saya menemukan diri saya mencari alasan bahwa ide tersebut akan saya tulis besok—karena hari ini bukan hari yang tepat, anak sedang rewel di rumah sehingga ke mana pun saya akan mulai menulis ia selalu membuntuti saya, istri mengajak pergi ke mal, atau alasan-alasan logis lainnya yang mengakibatkan penundaan. Akhirnya, sebuah hari yang produktif telah berakhir dan saya terbaring di tempat tidur berjanji akan melakukannya besok. Dan bukanlah kejutan jika besok saya pun mengalami begitu banyak alasan masuk akal sehingga menunda lagi. Ada satu tip efektif yang dapat kita pakai untuk menghadapi penundaan, bagilah pekerjaan itu menjadi bagian-bagian yang lebih kecil lagi sehingga Anda tidak merasa "tertekan" dalam menjalankannya.

Jawablah pertanyaan saya, apakah Anda mampu menulis buku setebal 400 halaman? Wow, Anda mungkin langsung panik membayangkan begitu banyak waktu, pikiran, dan tenaga yang harus Anda kerjakan dan tiba-tiba perasaan Anda tertekan dan negatif. Namun, jawablah pertanyaan saya lagi, mampukah Anda menulis satu halaman per hari selama 400 hari ke depan? Tentu pertanyaan ini sedikit lebih mudah daripada pertanyaan sebelumnya. Akan tetapi, ketika Anda mulai merenungkan komitmen untuk melakukannya selama 400 hari, saya yakin Anda mulai merasa tertekan lagi. OK, pertanyaan selanjutnya, mampukah Anda menulis satu halaman hari ini saja dan tidak perlu memikirkan apa yang harus Anda tulis besok, minggu depan, bulan depan? Bagaimana, kelihatan mudah bukan?

Norman Vincent Peale menguatkan, "*Setiap orang mampu melakukan apa saja yang ia inginkan. Berapa besar seseorang mampu melakukan sangatlah bergantung pada empat faktor, antara lain (1) Desire*

(keinginan), (2) Faith (keyakinan), (3) Persistent Effort (usaha yang pantang menyerah), (4) Ability (kemampuan). Jika Anda kurang pada tiga faktor yang pertama, kemampuan terbaik Anda pun tidak akan banyak menolong. Kesimpulannya, fokuslah pada tiga faktor pertama dan hasilnya akan membuat Anda tercengang."

Champion's Lesson

Intinya, janganlah membayangkan pekerjaan-pekerjaan besar yang ada di masa depan, karena hal itu akan membuat Anda "mundur". Fokuskanlah untuk mengerjakan apa yang dapat Anda kerjakan dalam satu hari saja, karena esok hari mempunyai tugas yang lain yang harus diselesaikan.

Sekarang, pilihlah dua *goals* yang ingin Anda capai dalam tiga bulan ke depan. Tuliskanlah tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan agar dapat tercapai, kemudian urutkan dalam langkah–langkah dengan memulai dari langkah yang paling pertama dan disusul dengan langkah selanjutnya. Contoh, dua bulan sebelum buku saya diterbitkan, ada beberapa tindakan yang harus saya lakukan agar tujuan ini tercapai. Tindakan-tindakan itu antara lain mengirim *draft* buku ke penerbit, menulis surat *endorsement* kepada orang-orang yang dapat memberikan komentar bagi buku saya, memesan gambar elang ke *getty image*, merapikan *draft* sampai sempurna setiap harinya, membuat kata pengantar, mendesain cover buku. Dari aktivitas-aktivitas ini kemudian saya buatkan suatu *flowchart* sederhana dan *deadline* pencapaian tiap-tiap objektif. *Planning* atau perencanaan adalah sebuah kebiasaan. Jika Anda belum memilikinya, hal ini seakan-akan menyita energi dan pikiran Anda, namun jika telah menjadi kebiasaan, Anda akan menjadi lebih efektif dan produktif. Selamat mencoba!

Goal #1:____

Action Steps yang harus diambil:___________________________

____

____

____

____

____

____

____

____

____

Goal #2:____

Action Steps yang harus diambil:___________________________

____

____

____

____

____

____

____

____

____

Lesson 78

The Attitude of Champion

The greatest day in your life and mine is when we take total responsibility for our attitudes. That's the day we truly grow up.
(John C. Maxwell)

Setiap pagi para karyawan di sebuah restoran masuk kerja dengan perasaan rutinitas dan penuh kebosanan. Semangat kerja mereka seakan-akan setiap harinya berada pada titik yang terendah. Mereka bekerja seakan-akan tidak ada pilihan pekerjaan lain lagi sehingga sikap mereka sangatlah pasif dan negatif. Pada suatu hari yang tak terduga, sang pemilik restoran menelepon restoran miliknya dan menceritakan kepada manajer restoran tersebut bahwa nanti siang presiden beserta rombongan akan mampir ke tempat tersebut. Tanpa perlu diberi tahu lebih lanjut, sang manajer langsung mengumpulkan seluruh stafnya dan menyampaikan berita yang sangat menggembirakan itu. Betapa bangganya setiap karyawan mendengar berita tersebut. Mereka bergegas untuk mempersiapkan kondisi terbaik bagi tamu kehormatan. Beberapa staf langsung mulai menyapu dan mengepel lantai dengan semangat tinggi dan dengan detail yang berlebihan. Semua piring, sendok, dan garpu yang telah dicuci sebelumnya dicuci lagi dan kali ini sampai mengilat. Sang koki dengan inisiatif sendiri mempersiapkan hidangan 10 macam makanan yang menjadi andalannya

dengan teliti. Raut muka mereka begitu bersemangat dan penuh senyum menantikan datangnya tamu kehormatan.

Menjelang tengah hari, sang pemilik restoran muncul dan begitu senang serta terkejut melihat begitu banyak kemajuan dalam restorannya. Sambil tertawa ia berkata, *"Saya tadi hanya bercanda bahwa presiden dan rombongan akan datang, saya tidak menyangka bahwa kalian mampu memberikan yang terbaik dalam pekerjaan kalian."* Sadar atau tidak sadar, kita sering tidak memberikan yang terbaik dalam pekerjaan kita karena kita kurang menghargai pekerjaan kita. Jika Anda pun menyadari bahwa Anda akan melakukan hal yang sama jika diposisikan seperti karyawan restoran tadi, berarti Anda belum memperlihatkan 100% sikap positif Anda. Jika Anda selalu menantikan pengharapan terbaik dalam pekerjaan Anda layaknya memberikan pelayanan kepada seorang raja dan Anda mampu melakukannya setiap hari, Anda pasti akan kagum menemukan *masterpiece* yang terbesar di dalam karya Anda.

Champion's Lesson

Bayangkanlah setiap hari Anda melayani orang-orang yang terkenal atau orang yang Anda kagumi, persiapkanlah sikap terbaik Anda seakan-akan orang-orang inilah yang akan menggunakan jasa Anda hari ini. Bayangkan juga jika setiap pekerjaan yang Anda lakukan, sekecil apa pun, langsung diawasi oleh atasan Anda; begitulah cara Anda bertanggung jawab menjadi yang terbaik.

Cobalah tip berikut ini, setiap kali Anda membaca koran atau majalah dan menemukan cerita-cerita yang inspirasional, guntinglah artikel itu dan taruhlah ke dalam folder sehingga Anda dapat membacanya lagi. Timbulkan kebiasaan seorang juara dalam diri Anda.

Lesson 79

What Do You REALLY Do?



Deep within a man dwell these slumbering powers; powers that would astonish him, that he never dreamed of possessing; forces that would revolutionize his life if aroused and put into action.

(Dr. Orison Swett Marden)



Apa yang akan Anda jawab ketika seseorang bertanya kepada Anda, *"Apa pekerjaan Anda?"* Apakah Anda menjawab bahwa Anda seorang *salesman* di perusahaan XYZ? Atau, Anda adalah seorang ibu rumah tangga? Atau, Anda adalah seorang guru? Salahkah Anda dengan jawaban itu? Tentu saja tidak. Namun pernahkah Anda berpikir bahwa apa pun pekerjaan Anda haruslah menggoreskan makna yang dalam bagi Anda.

Ketika Presiden John F. Kennedy mencanangkan proyek raksasa mengirimkan manusia ke bulan, bangsa Amerika Serikat bahu-membahu mendukung pemerintahnya untuk mewujudkan impian itu. Pada suatu hari, Presiden Kennedy ingin mengunjungi tempat persiapan pembuatan roket Apollo untuk memastikan progres pembuatannya. Pagi-pagi benar, staf keamanan JFK menyusuri ruangan-ruangan di tempat itu untuk memastikan tidak ada hal yang berbahaya bagi sang presiden. Ketika ia memasuki sebuah ruangan, ia bertemu dengan seorang tenaga pembersih yang sedang

menyapu ruangan itu. Sang staf keamanan itu dengan curiga menegur orang itu dengan berkata, *"Sedang apa kamu di sini?"* Petugas pembersih itu dengan lantang menjawab, *"Saya sedang membantu bangsa ini mengirim manusia ke bulan."* Sungguh merupakan jawaban yang sangat memesona dari seseorang yang bangga akan pekerjaannya.



Seorang agen properti ketika ditanya apa pekerjaannya dengan semangat menjawab, *"Saya membantu orang-orang menemukan istana idaman dengan lingkungan yang terbaik."* Seorang agen asuransi sukses akan berkata, *"Saya membantu setiap keluarga untuk mendapatkan jaminan yang lebih pasti akan masa depan mereka."* Demikian juga ketika saya ditanya apa tujuan saya menulis buku ini, dengan semangat akan saya jawab, *"Saya ingin membantu sebanyak mungkin orang untuk meraih impiannya dan memiliki semangat hidup yang tinggi."*

Champion's Lesson

Buatlah arti yang dalam terhadap apa yang Anda kerjakan; berikanlah emosi, kebanggaan, dan arti positif bagi pekerjaan Anda. Ciptakanlah sebuah kalimat yang antusias mengenai apa yang Anda kerjakan. Intinya, jika kita membuat visi yang mendorong semangat kita, kita akan merasa hidup ini jauh lebih berarti.

Kalimat Antusias yang menggambarkan pekerjaan Anda:

"Pekerjaan saya adalah ______________________________________

____

____"

Lesson 80

A Thank You Note

Make one person happy each day and in 40 years you will have made 14.600 human beings happy for a little time at least.

(Charley Willey)

Apakah Anda adalah orang yang selalu mencari kebaikan atas setiap orang di dalam hidup Anda. Tentu, tidak mudah untuk melihat kebaikan dari setiap orang, sering kali kita lebih sering melihat keburukan dari orang lain. Edward Kramer dari St. Louis, Missouri, mengajarkan sebuah prinsip yang sederhana tetapi bernilai tinggi kepada ketiga anaknya. Prinsip itu mengajarkan agar ketiga anaknya setiap hari mencari kebaikan dari tiga orang yang mereka kenal yang kepada ketiga orang ini dapat mereka ucapkan terima kasih. Orang tersebut mungkin adalah guru, tukang pos, polisi, siapa saja yang membuat Anda merasa bersyukur akan kehadiran mereka dalam hidup Anda. Kemudian, ia mendorong agar anaknya menulis surat *thank-you* yang sederhana untuk mengekspresikan rasa terima kasih mereka kepada orang-orang tersebut. Walau awalnya sangat susah untuk mendisiplinkan anak-anaknya melakukan hal itu, lama-kelamaan mereka menjadi terbiasa dan mereka sangat kaget karena surat balasan yang diterima begitu hangat dan menyenangkan.

Dengan prinsip ini, Kramer kemudian mematenkan *Thank-U-Gram*. Setelah ide ini diterima, dalam waktu 15 tahun, Kramer mampu memasok jutaan kartu tersebut. Orang-orang terkenal yang menggunakan ide ini antara lain Presiden Amerika Serikat Eisenhower, Bob Hope, Walt Disney, Henry Ford II. Ide sederhana ini bermula dari niat sang ayah untuk mengajarkan pentingnya mengucapkan terima kasih dan mencari kebaikan dari setiap orang yang melintas dalam hidup kita. Ide ini terbukti berhasil, karena Kramer sangat mengetahui apa yang paling dibutuhkan manusia, yaitu *APPRECIATION*.

Champion's Lesson

Dapatkah Anda menemukan tiga orang yang hari ini kepada mereka patut Anda ucapkan terima kasih. Cobalah mencari kebaikan yang dimiliki oleh orang-orang di sekitar Anda. Ucapkanlah terima kasih yang tulus kepada mereka (jika Anda tidak sempat atau sulit mengutarakannya, Anda dapat bawakan dalam doa untuk ketiga orang tersebut). Dengan melakukan ini, Anda telah menggunakan prinsip sederhana Edward Kramer untuk membahagiakan orang-orang di sekeliling Anda. Lakukanlah kegiatan ini terus menerus hingga menjadi kebiasaan Anda.

Anything Is Possible

Believe in yourself, and remember that
anything is possible.

Believe in what makes you feel good.

Believe in what makes you happy.

Believe in the dreams you've always wanted to
come true, and give them every chance to.

Life holds no promises,
as to what will come your way.

You must search for your own ideals,
and work towards reaching them.

Life makes no guarantees as to what you'll have.

It just gives you time to make choices
and to take chances,

and to discover whatever secrets might come
your way.

If you are willing to take the opportunities you
are given, and utilize the abilities you have,
you will constantly fill your life,

with special moments and unforgettable times.

No one knows the mysteries of life or its
ultimate meaning,

but for those who are willing to believe in their dreams and in themselves, life is a precious gift in which anything is possible.

— Dena DiIaconi

Lesson 81

Turning Defeat into Victory

Being defeated is often a temporary condition. Giving up is what makes it permanent.

(Marilyn Vos Savant)

Taufik Hidayat, salah satu pemain bulutangkis kebanggaan Indonesia patut diberi tempat khusus sebagai olahragawan yang mengharumkan nama bangsa. Bagaimana tidak, anak muda yang dikenal dengan sebutan *Bad Boy* (si Bengal) karena tindak tanduknya yang *nyentrik* dan temperamental di lapangan itu menorehkan prestasi yang luar biasa bagi bangsa Indonesia. Keberhasilannya mendapatkan medali emas satu-satunya di Olimpiade Athena tahun 2004 dan menyumbangkan emas di kejuaraan Asian Games XV, 2006, di Doha, Qatar membuktikan kepiawaiannya sebagai seorang maestro.



Taufik Hidayat
www.mediaindo.co.id

Mengapa saya kategorikan Taufik sebagai seorang yang mempunyai semangat dan bermental baja? Pada awal tahun 2006, Taufik setelah didera

cedera dan prestasi yang kurang menggembirakan, ia hanya mampu menempati posisi 12 dunia, namun hal itu tidak menyurutkan semangat Taufik menghadapi musuh bebuyutannya Lin Dan dari China. Dalam dua pertandingan berturut-turut dalam seminggu, Taufik menelan kekalahan *rubber sets* dari juara dunia asal China, Lin Dan. Semua harapan sepertinya sudah sirna dengan kondisi tim Indonesia yang hanya memperoleh medali perunggu. Saya yakin banyak cemoohan yang dilayangkan kepada Taufik sebagai biang keladi kekalahan tim Indonesia. Namun, juara sejati tidak melihat kekalahan masa lalu sebagai tolok ukur yang menentukan kesuksesan masa depan. Seminggu kemudian, tampil di final tunggal putra di nomor perseorangan, Taufik berhasil melibas Lin Dan sekaligus menjelaskan makna terdalam dalam petikan kata dari Marilyn Vos Savant bahwa kondisi terkalahkan hanya sebuah kondisi sementara, menyerah adalah hal yang membuat kekalahan itu menjadi permanen. Demikian juga komentar mutiara yang dilontarkan pemilik hotel mewah, J. Williard Marriot, yang mengatakan, *"Kayu yang kuat bukanlah tumbuh dengan mudah; makin kencang angin, makin kuat pula kayu itu."* Di pikiran kita selalu ada pikiran negatif dan positif, dan bergantung pada pikiran mana yang Anda beri kekuatan dan itulah yang dapat mengubah hidup Anda.

Taufik menyadari bahwa, dalam kehidupan sebagai seorang atlet, kalah-menang adalah sesuatu yang sementara, oleh sebab itu ia mampu bangkit kembali dari kekalahannya dan mengubah semua itu menjadi kemenangan. Taufik menggunakan kekalahannya sebagai refleksi kehidupan, belajar dari dua kekalahan yang mahal dan berhasil mengubah kegagalan menjadi keberhasilan yang tak akan dilupakan oleh bangsa Indonesia. *"Taufik, Anda benar-benar Luar Biasa!"*

Champion's Lesson

Taufik mampu bangkit dari dua kekalahan yang menyakitkan dan mampu mengubahnya menjadi kemenangan termanis yang akan

ia kenang selalu. Adakah kegagalan-kegagalan kita yang membuat diri kita hanyut dalam kesedihan? Bangkitlah dan belajar dari kemauan dan tekad baja Taufik Hidayat. Arahkanlah fokus Anda pada pikiran-pikiran yang memberdayakan, bukan pada pikiran yang tidak memberdayakan. Tuliskanlah tiga keyakinan yang memberdayakan (dalam bentuk kalimat) yang selama ini Anda gunakan dan pikirkan untuk memotivasi diri Anda.

1. ____
2. ____
3. ____

Tulis pula tiga keyakinan yang tidak memberdayakan yang selama ini membuat Anda takut, ragu, dan kehilangan kepercayaan diri.

1. ____
2. ____
3. ____

Tanyakan kepada diri Anda, apakah keyakinan ini adalah absolut benar. Dapatkah Anda mencari contoh di mana keyakinan ini tidak berlaku dalam hidup Anda? Dapatkah Anda meragukan atau menggoyahkan keyakinan ini dengan contoh yang tidak mendukung keyakinan itu? Hancurkanlah keyakinan yang tidak memberdayakan ini dan fokuskanlah keyakinan Anda pada hanya pada hal-hal yang memberdayakan. Berikutnya buatlah keyakinan-keyakinan baru yang bertentangan dengan pikiran yang tidak memberdayakan sebelumnya.

1. ____
2. ____
3. ____

Lesson 82

Have a Nice Day

It is your choice; make it a great day!

(Greg Gorman)

Apakah Anda pernah melihat bagaimana sebuah tim bola basket sebelum mereka memulai pertandingan? Mereka terlihat sangat termotivasi dan memberikan semangat satu sama lain kepada teman satu timnya. Mereka bahkan menangkupkan telapak tangan mereka bersama, kemudian berteriak keras untuk menunjukkan kesiapan mereka memulai pertandingan.

Bagaimana Anda memulai hari ini? Apakah Anda juga mempunyai kalimat-kalimat positif yang menguatkan Anda? Seperti, *"I feel good, I'm really excited"* atau teriakan sederhana, *"Sukses Luar Biasa"*. Cobalah, maka Anda akan merasakan manfaat dan semangat yang diberikan dari pesan singkat untuk memulai hari Anda. Anda tidak dapat memprediksikan apa yang akan terjadi hari ini demikian juga hari-hari selanjutnya, namun Anda mampu mengontrol reaksi Anda terhadap apa pun yang Anda hadapi. Tepat sekali, semuanya adalah bergantung pada pilihan Anda. Jika Anda menginginkan hari yang semangat untuk dijalani, Anda berhak menerimanya.

Positive affirmation adalah kalimat-kalimat motivasi yang dapat mendorong semangat kita dan mampu mendorong kita untuk segera mengambil tindakan. Walaupun penegasannya semu (seseorang berada dalam kondisi kurang semangat tetapi ia berkata-kata positif), dengan mengucapkan kalimat-kalimat yang bersemangat itu, seseorang dapat langsung termotivasi. Namun, kemampuan semangat itu bertahan tidaklah lama, maka tidak heran jika penegasan ini perlu dilakukan secara berkali-kali dan sesering mungkin. Dr. Denis Waitley, pakar pengembangan diri memberikan keyakinannya dengan berkata, *"Relentless, repetitive self talk is what changes our self image."* (Berbicara dengan diri sendiri jika diulang secara terus menerus dapat mengubah citra diri seseorang.)

Champion's Lesson

Buatlah tiga kalimat penegasan positif untuk memotivasi hari Anda setiap harinya. Buatlah *anchor* (jangkar) seperti mengepalkan tangan Anda sembari menarik siku tangan Anda ke belakang atau mengepalkan tangan Anda ke udara. Gerakan ini akan menjadi jangkar untuk menggabungkan emosi positif dan kata-kata Anda.

Tiga kalimat penegasan ulang positif saya:

1. ____________________

2. ____________________

3. ____________________

Lesson 83

Stop Comparing Yourself with Others

Our business in life is not to get ahead of others, but to get ahead of ourselves-to break our own records, to outstrip our yesterday by our today.

(Steward B. Johnson)

Satu hal yang lama baru dapat saya pahami secara mendalam adalah mengenai nilai kesuksesan yang ingin kita raih. Mengapa? Terlalu sering kita membanding-bandingkan prestasi orang lain dengan prestasi kita sendiri. Stop, tunggu dulu, janganlah menghakimi saya sebagai seseorang yang cepat puas dengan keberhasilan sementara. Saya sangat mendukung suatu pemikiran yang mengatakan bahwa 'jika orang lain bisa, saya juga bisa'. Kalimat ini adalah kalimat yang banyak menelurkan pengikut-pengikut baru dalam kesuksesan. Namun, satu hal yang harus diluruskan adalah arti sebenarnya dari kesuksesan yang kita raih. Mengapa kita ingin meraihnya dan apa maknanya bagi kita?

Pelajaran berharga yang dapat dipetik tentang makna kesuksesan yang sesungguhnya adalah dengan melihat "ke dalam"; apa yang menjadi kelebihan dan panggilan kita, dan jika Anda telah menemukannya pakailah itu sebagai pendorong untuk menjadi lebih baik di pekerjaan Anda. Definisi pencapaian sukses masing-masing orang berbeda; ada yang

menginginkan penghasilan 5 juta rupiah per bulan, namun bagi orang lain 25 juta rupiah sebulan adalah definisi sukses, bahkan ada yang menetapkan 250 juta rupiah per bulan sebagai kesuksesan. Ada juga yang mendefinisikan kesuksesan dirinya dengan jumlah anak yang berhasil diselamatkannya dari jalanan akibat pengaruh obat bius.

Masalah pun timbul—atau hal ini menjadi persoalan—ketika mereka yang mendefinisikan sukses dengan menolong anak dari jalanan merasa "kurang sukses" karena mereka tidak menghasilkan uang yang banyak. Demikian juga, mereka yang mendapatkan uang 5 juta rupiah per bulan merasa belum sukses jika tidak mendapat 25 juta rupiah per bulan. Ketidakpuasan pun berlanjut pada mereka yang berpenghasilan 25 juta rupiah per bulan karena merasa belum puas sebelum mencapai 250 juta rupiah per bulan. Dan yang tidak kalah anehnya, yang mendapatkan penghasilan 250 juta rupiah per bulan merasa iri kepada mereka yang meluangkan waktunya menolong anak jalanan. Jika hal ini terjadi, semua orang pada akhirnya tidak akan mendapatkan kepuasan dari apa yang diraihnya.

Kesimpulannya, tentukan apa yang berharga dan menjadi panggilan hati Anda, janganlah mengukur kesuksesan Anda dengan pengukur sukses orang lain. Lakukanlah yang terbaik setiap hari dan kesuksesan akan mengikuti Anda. Inilah kebenaran abadi, bahwa menjadi sukses adalah melakukan (*doing*) yang terbaik setiap hari, bukan semata-mata menjadi (*being*) yang terbaik dalam hidup ini. Dengan semangat seperti ini, Anda akan merasakan kenikmatan untuk menjalani tantangan hidup ini dan mampu memikul kegagalan, bahkan yang terburuk sekalipun. Sukses adalah milik Anda sendiri. *"Success is my Right!"*

Champion's Lesson

Pernahkah Anda berusaha untuk mengetahui apakah Anda telah mencapai tingkat kesuksesan seorang juara? Jika Anda ingin mengetahui di mana posisi Anda, buatlah skala 1–10 untuk menjawab

beberapa pertanyaan sederhana berikut ini. (1 artinya Anda berlawanan dengan pertanyaan dan 10 artinya Anda sudah sesuai dengan pertanyaan berikut ini.)

1	Apakah Anda bahagia saat ini?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	Apakah Anda sehat secara fisik dan fit?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	Apakah Anda dikasihi oleh orang-orang dekat Anda?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	Apakah Anda seorang yang terus mau belajar sesuatu yang baru?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	Apakah Anda adalah orang yang mengasihi?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	Apakah Anda menikmati pekerjaan Anda?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	Apakah Anda telah mapan secara finansial?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	Apakah Anda memiliki hubungan yang dekat dengan sang Pencipta?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	Apakah Anda telah melayani orang lain di sekitar Anda?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	Apakah Anda telah menjadi yang terbaik dalam bidang Anda?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Saya yakin jika Anda jujur, pasti masih ada ruang untuk bertumbuh dan berkembang. Terhadap setiap pertanyaan yang belum mencapai angka 10, buatlah dua target tindakan untuk mendekatkan diri Anda dengan definisi sukses Anda.

Lesson 84

The Power of Positive Expectation

We are all born to win. But to be the winner we must plan to win. We must prepare to win then we must practice to win and then we can expect to win.

(Unknown)

Anda mungkin tidak mendapatkan semua yang Anda inginkan, namun Anda akan selalu mendapatkan apa yang menjadi harapan atau ekspektasi Anda. Cobalah untuk berpikir hal-hal yang berhubungan dengan kegagalan, Anda pasti akan merasa cepat putus asa. Keyakinan adalah kekuatan luar biasa yang membedakan antara para juara dan pecundang. Henry Ford mengatakannya dengan tepat, "Apakah Anda berpikir bahwa Anda mampu atau tidak mampu—Anda benar adanya." Keyakinan kita bagaikan sebuah komputer yang tidak pernah mempertanyakan input yang diberikan padanya. Keyakinan kita akan menerimanya sebagai sebuah kebenaran. Jika Anda ingin mengetahui apakah selama ini pikiran dominan Anda dipenuhi oleh hal negatif ataupun positif, lihatlah hasil yang Anda rasakan saat ini. Jika hidup Anda tergolong berhasil, selamat, Anda telah menggunakan pikiran dominan Anda secara positif. Namun, jika hidup Anda penuh dengan ketidak puasan dan hasil yang biasa-biasa saja, berhati-hatilah karena pikiran dominan Anda pastilah negatif.

Ada sebuah cerita yang pernah saya dengar mengenai seorang agen asuransi baru yang memulai kariernya dengan semangat yang tinggi. Ia berusaha mencari prospek-prospek terbaik untuk menawarkan asuransi perusahaannya. Kebetulan, ayahnya memiliki seorang sahabat yang sangat sukses dalam bisnisnya. Si anak muda pun menghubungi sahabat ayahnya itu dan meminta sepuluh prospek terbaik yang dimilikinya. Walau sibuk, pebisnis itu memberikan sepuluh nama kepada anak muda tersebut. Dengan semangat selama satu minggu sang pemuda menelepon dan memberikan presentasi kepada rekan orang kaya itu. Dua minggu kemudian si anak muda kembali mampir ke kantor pebisnis itu untuk memberikan laporan dan kembali meminta prospek baru. Anak muda itu dengan semangat menceritakan bahwa tujuh dari sepuluh prospek yang diberikan telah membeli asuransi darinya sedangkan tiga lainnya masih dalam negosiasi. Setelah menyampaikan rasa terima kasihnya kepada pebisnis itu, sang anak muda kembali meminta referensi akan prospek yang baru. Dengan tersenyum sang pebisnis meminta maaf karena ia sangat sibuk kali ini dan meminta anak muda itu langsung saja mencari dari buku telepon (*yellow pages*). Alangkah kagetnya anak muda itu ketika mengetahui bahwa sepuluh prospek yang dipikirnya adalah kawan baik si pebisnis ternyata diambil secara acak dari buku telepon. Ekspektasi positif atas prospek klien membuat anak muda itu dengan pikiran positif dan tindakan positif menghadapi para prospek. Hari itu si pebisnis mengajarkan pelajaran penting kepada anak muda itu untuk selalu menaruh ekspektasi positif di dalam pekerjaannya. Bagaimana dengan Anda, apa keyakinan Anda mengenai kondisi bisnis Anda dan apa ekspektasi Anda terhadap kesuksesan Anda?

Champion's Lesson

Baik kesuksesan maupun kegagalan Anda sangatlah bergantung pada ekspektasi yang Anda berikan kepada pikiran Anda. Mulailah untuk memberikan ekspektasi positif di dalam hidup ini. *Expect positive, Expect the best, and Success will be yours!*

Cobalah tip berikut ini, selama satu bulan ke depan, carilah sebanyak mungkin pelanggan yang membutuhkan produk atau jasa Anda, kemudian ekspektasilah dan letakkan harapan positif terhadap semua calon pelanggan Anda.

Lesson 85

Don't Live with a Rented Goal

Find a purpose in life so big it will challenge every capacity to be at your best.

(David O. McKay)

Beberapa hotel di Indonesia masih tidak dilengkapi sensor otomatis yang langsung mematikan aliran listrik ketika si pengguna hotel meninggalkan ruangan. Akibatnya, pihak hotel hanya pasrah mengharapkan agar pengguna hotel secara sadar mematikan pendingin ruangan atau televisi di dalam ruangan sebelum meninggalkannya. Saya yakin banyak pengguna hotel secara sadar malah tidak mematikan pendingin ruangan di kamarnya dengan harapan kamar tetap dingin ketika ia kembali ke kamar hotel, lagi pula mereka berprinsip 'toh sudah bayar'. Demikian juga ketika menggunakan *shower* di hotel, mungkin sambil bersabun, si pengguna juga tidak mematikan aliran air karena ia berpikir 'toh sudah termasuk dalam biaya hotel'. Bahkan, ketika pihak hotel mengimbau agar menggunakan handuk secukupnya dengan alasan penyelamatan lingkungan, banyak pengguna jasa yang tidak begitu menghiraukan seruan itu. Mengapa? Karena hal itu berlangsung di hotel, bukan di rumah mereka; tidak ada konsekuensi biaya tambahan bagi mereka sehingga banyak yang mengabaikannya.

Pada zaman dahulu kala, di pegunungan Andes, Amerika Selatan, hidup dua suku yang saling bermusuhan. Suku Atas tinggal di atas gunung yang curam dan terjal dan Suku Bawah tinggal di bawah kaki gunung. Pada suatu hari, Suku Atas menyerang perkampungan Suku Bawah, dan menculik seorang bayi perempuan. Setelah penyerangan selesai, Kepala Suku Bawah memerintahkan 20 orang anak muda yang gagah berani untuk berupaya mengembalikan bayi perempuan itu. Selama tiga hari tiga malam, para pemuda tersebut berusaha mencari jalan naik ke pemukiman Suku Atas namun usaha mereka sia-sia karena terjalnya pegunungan itu. Akhirnya, mereka memutuskan untuk menyerah dan berjalan pulang, namun tiba-tiba mereka melihat seorang ibu menggendong bayi turun dari pegunungan yang terjal itu. Para pemuda sangat kaget melihatnya dan langsung bertanya, *"Bagaimana caranya Anda memanjati gunung yang terjal ini dan mampu membawa pulang bayi Anda sedangkan kami yang jauh lebih kuat daripada Anda tidak mampu memanjat gunung ini?"*



Raut muka wanita itu terlihat sangat tegar dan dengan emosi yang dalam ia menjawab, *"Karena bayi ini bukan bayi Anda."* Cerita sederhana ini menggambarkan bahwa jika seseorang mempunyai motif yang jelas dan besar, rintangan seberat apa pun akan dihadapinya. Anda tidak akan pernah mendengar cerita mengenai seorang yang mampu menurunkan berat badannya sebanyak 20 kilogram tanpa mempunyai tujuan dan maksud yang jelas menurunkan berat badannya.

Tepat sekali, tanpa *goals* yang jelas dan menyemangati, seseorang tak akan mampu menggapai mimpinya. Hal inilah yang sering membedakan antara seorang karyawan dengan seorang *entrepreneur*. Seorang pengusaha tidak pernah menghitung waktu kerja, dalam melakukan investasi bahkan berani menghadapi risiko, sedangkan seorang karyawan umumnya hanya bekerja sesuai dengan bayarannya. Jika Anda seorang karyawan, berusahalah untuk menjadi *intraprenuer*. Dengan jiwa seperti ini, karier Anda akan melaju pesat karena sikap memiliki ada pada diri Anda. Ingatlah, bukan pencapaian *goals* yang menjadi tujuan utama, tetapi perubahan sikap dan kemajuan diri Andalah yang paling penting sejalan Anda mengejar *goals* itu.

Champion's Lesson

Janganlah hidup dengan mimpi "pinjaman" karena Anda tidak akan mengerahkan usaha Anda 100% dalam mencapainya. Temukanlah "mimpi" Anda sendiri dan di sanalah berada kesuksesan optimal yang akan Anda raih.

Jack Canfield dalam bukunya *The Alladin Factor* mengajak pembaca untuk menuliskan 101 harapan atau impian mereka. Untuk latihan ini, Anda hanya cukup menulis 30 impian dan keinginan Anda (pekerjaan yang ingin Anda kerjakan, tempat liburan yang ingin Anda kunjungi, materi apa yang ingin Anda miliki). Kebanyakan orang takut menuliskan *goals* atau mimpinya karena mereka takut mimpinya tidak kesampaian. Mengapa mesti takut? Toh saat ini

pun Anda belum meraih *goals* Anda; jadi kalaupun tidak tercapai, keadaan Anda toh tidak berubah. Janganlah membatasi pikiran Anda dengan berpikir secara logis, biarlah pikiran Anda berkreasi tanpa batas. Jangan hiraukan suara-suara kecil yang berkata, *"Anda tidak mampu ...," "Dari mana Anda mendapatkan uang sebanyak itu ...?"* Bayangkan Anda memiliki sebuah tongkat sihir yang akan memenuhi segala permintaan Anda hanya dengan mengayunkannya sambil meminta. Saya yakinkan Anda bahwa setelah Anda melakukan latihan Anda akan menemukan apa yang benar-benar Anda inginkan dalam hidup ini.

Intinya, jika Anda menginginkan sesuatu terjadi, Anda perlu menuliskan mimpi atau *goals* Anda karena mimpi atau *goals* yang tertulis akan memberikan energi ekstra bagi Anda untuk mencapainya. Luangkan waktu satu jam untuk memulai perjalanan hidup yang mengasyikkan dengan menulis apa yang Anda inginkan.

My Dream List

1. ______________	16. ______________
2. ______________	17. ______________
3. ______________	18. ______________
4. ______________	19. ______________
5. ______________	20. ______________
6. ______________	21. ______________
7. ______________	22. ______________
8. ______________	23. ______________
9. ______________	24. ______________

10.______________________________ 25. __________________________

11.______________________________ 26. __________________________

12.______________________________ 27. ________________________

13.______________________________ 28. ________________________

14.______________________________ 29. ________________________

15.______________________________ 30. ________________________

Kemudian, tuliskan label A untuk 10 impian yang paling penting bagi hidup Anda; label B untuk 10 impian yang prioritasnya sedang; dan label C untuk 10 impian yang kurang penting. Fokuskan 10 impian label A ini dengan memindahkannya ke *Goal Card* Anda dan bawalah ke mana pun Anda pergi.

Lesson 86

9,000 More Things to Do

Let us not bankrupt our todays by paying interest on the regrets of yesterday and by borrowing in advance the troubles of tomorrow.

(Ralph W. Sockman)



Mitchell
www.speaking.com

Dalam bukunya *The Courage To Give*, Jackie Waldman menceritakan seorang pengemudi motor yang walaupun mengalami luka bakar yang parah mampu bangkit dalam hidupnya untuk menjadi pengusaha yang sukses. Orang ini bernama W. Mitchell. Kecelakaan pada tahun 1975 yang nyaris merengut nyawanya mengakibatkan lebih dari 65% kulit tubuhnya terbakar. Namun, Mitchell tidak patah semangat, dengan uang hasil pengganti kecelakaan ia membeli tanah di Colorado dan mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil investasinya tersebut. Dengan uang yang didapatkannya, ia kemudian membeli pesawat kecil untuk mewujudkan impiannya menjadi pilot. Ia pun belajar menerbangkan pesawat kecil walau tanpa memiliki jari-jari tangan. Ia juga mampu meraih sertifikat untuk menerbangkan pesawat secara solo.

Pada suatu hari, Mitchell bermaksud menerbangkan pesawatnya dari Colorado ke California. Namun nasibnya kurang mujur karena setelah *take-off* pesawatnya mengalami musibah sehingga jatuh. Kali ini, Mitchell mengalami paralis dari pingang ke bawah. Mitchell putus asa dan depresi setelah kejadian itu, ia tidak dapat menerima kenyataan harus duduk di atas kursi roda seumur hidup. Seorang teman memberikan semangat kepadanya dengan berkata, *"Tidak menjadi hal yang penting setiap hal yang terjadi dalam hidupmu, namun yang penting adalah apa tindakan yang akan engkau lakukan dengan kondisi yang baru ini."* Mitchell langsung merasa sangat bersyukur, karena walaupun telah mengalami dua kecelakaan fatal ia tetap diberi kesempatan untuk hidup. Setelah kejadian kedua itu, Mitchell menjadi seorang pembicara motivasi baik di radio maupun televisi dan memiliki perusahaan yang sukses. Dalam bukunya yang berjudul *It's Not What Happens to You, It's What You Do About It*, Mitchell menuliskan pengalamannya ketika bertemu dengan seorang atlet yang begitu putus asa karena mengalami kecelakaan sehingga tidak dapat menggerakkan sebagian dari tubuhnya. Mitchell memberi semangat dengan berkata, *"Sebelum saya cacat dari pinggang ke bawah, saya dapat melakukan 10.000 kegiatan. Sekarang yang sisa tinggal 9.000 kegiatan. Apa yang harus menjadi fokus saya? Apakah saya akan menyesali 1.000 kegiatan yang tidak mampu saya lakukan lagi? Tidak, saya lebih baik memberikan fokus pada 9.000 kegiatan yang mampu saya nikmati dalam hidup saya."*

Simaklah cerita berikut ini, pada bulan Mei 1980, Candace Lightner (Candy) seorang ibu yang tinggal di Fair Oaks, California, baru saja pulang ke rumah pada hari Sabtu sore dan menerima sebuah berita duka yang mengubah cerita hidupnya selamanya. Putrinya, Cari Lightner, yang baru berusia 13 tahun ditabrak oleh seorang pengendara mobil yang sedang mabuk berat. Pengendara ini ternyata mempunyai beberapa catatan buruk pernah menabrak dalam keadaan mabuk dan hanya dihukum ringan. Cari ditabrak dari belakang dan terlempar sejauh lebih dari 40 meter dan langsung meninggal di tempat. Bagaimana perasaan Anda menjadi seorang

Candy Lightner? Tentu saya yakin Anda akan marah sekali dan mungkin tidak dapat menerima kejadian ini dengan mudah. Namun Candy tidak berhenti dengan kemarahan dan kesedihannya, ia mempunyai misi yang sangat mulia, ia ingin kejadian ini tidak terjadi pada keluarga yang lain. Candy mendirikan suatu organisasi yang bernama MADD (*Mother Against Drunk Driving*), suatu organisasi yang memberikan penyuluhan bagi orang tua yang anaknya meninggal akibat tabrakan dan mengampanyekan agar jangan mengemudikan mobil dalam keadaan mabuk. Candy bahkan mampu meyakinkan Presiden Ronald Reagan untuk menandatangani perubahan aturan mengenai hukuman penjara yang sangat keras dan menekan batas maksimum alkohol yang diperbolehkan.

Mitchell dan Lightner menyadarkan kita bahwa setiap kegagalan dan kemalangan dalam hidup ini memberikan kita kesempatan untuk mengenal diri kita lebih dalam lagi, dan juga mengambil hikmah dari kejadian dalam hidup kita untuk membuat dunia ini menjadi lebih baik lagi dengan mengeluarkan kekuatan yang selama ini tertidur dan menemukan karunia terbesar yang Tuhan berikan bagi kita.

Champion's Lesson

Apa pelajaran yang dapat kita petik dari cerita nyata seorang W. Mitchell? Pertama, ketika kemalangan dan kegagalan datang menghampiri hidup kita, janganlah mudah lari tanpa menghadapinya atau berlama-lamaan mencari pembenaran diri. Tantangan pertama kita adalah berdiri tegak siap menghadapi datangnya pusaran angin topan kegagalan itu. Tantangan kedua, berusaha mencari "hadiah" yang datang bersama dengan tantangan itu. Sering kali orang berlarut-larut dalam kepedihan hidup dan tidak mencari dengan saksama "hadiah" yang disiapkan oleh Sang Pencipta. "Hadiah" itu dapat berupa pengertian yang baru dalam hidup ini, kekuatan yang baru dalam diri kita atau cara pendekatan hidup yang berbeda yang perlu kita terapkan.

Para pencundang ketika menghadapi tantangan yang datang bertubi-tubi akan berteriak, *"Mengapa hal ini harus terjadi pada saya, bukan orang lain?" "Siapa yang tega membuat nasib saya seperti ini?"* Mereka jarang mau memeriksa ke dalam apakah merekalah penyebabnya, atau mereka tidak dapat menerima bahwa adakalanya hal-hal buruk terjadi dalam hidup ini. Para juara tidak membuang waktu lama untuk menyesali, mereka akan bertanya, *"Bagaimana saya dapat mengubah keadaan ini menjadi sesuatu yang positif?"* atau *"Hal positif apa yang saya pelajari dari kejadian ini?"* Kesimpulannya, ketika seorang juara dalam hidup ini dilempari kotoran sapi, ia mampu mengubahnya menjadi pupuk terbaik yang dapat menyuburkan tanaman. Tahukah Anda bahwa bola lampu yang ditemukan oleh Edison bukanlah semata-mata karena dorongan semangat Edison untuk menemukannya—namun penerangan yang dicari-cari manusia disebabkan oleh karena adanya kegelapan. Demikian juga, semua kesuksesan yang terbesar di dunia ini datangnya dari tantangan dan kegagalan yang disodorkan oleh hidup ini kepada kita. Ketika kegagalan menghampiri hidup Anda, Anda mempunyai pilihan untuk memberikan arti apakah hal ini adalah malapetaka atau tantangan. Jika Anda memilih malapetaka, hidup ini tidak akan berubah, bahkan akan menjadi neraka di dunia. Namun, jika Anda memilihnya sebagai tantangan, sebuah "pintu" baru terbuka bagi hidup Anda; sebuah cara pandang yang baru siap menanti Anda, dan kekuatan terbesar Anda siap "terbangun" dalam diri Anda.

Cobalah tip berikut ini, jika Anda sering *surfing* di internet. Cobalah sesering mungkin masuk ke website yang berisi artikel-artikel motivasi seperti, *www.fighttiger.net, www.pembelajar.com, www.andriewongso.com* dan dapatkanlah semangat tambahan dalam menghadapi hidup ini.

Lesson 87

Do Not Wait for Success!



Life is not a dress rehearsal. Quit practicing what you are going to do, and just do it. In one bold stroke you can transform today.

(Marilyn Grey)



Kebanyakan orang ketika ditanya apakah mereka akan menjadi sukses dalam hidup ini semuanya menjawab ‘Ya’. Namun, mengapa begitu banyak orang belum bertemu dengan kesuksesannya hingga saat ini, dan mengapa banyak yang tidak panik? Setelah lama merenungi pertanyaan ini, saya mengambil kesimpulan bahwa banyak orang yang melakukan penyangkalan diri dengan mengira mereka akan hidup selamanya di dunia ini sehingga mereka beralasan untuk tidak melakukan atau menunda pengambilan tindakan demi pencapaian sukses.

Bacalah pengumuman orbituari di koran nasional setiap harinya, saya yakin semua orang yang namanya tertera di sana tidak menyangka hari itu adalah hari terakhir dalam hidupnya. Banyak dari mereka yang masih berpikir mempunyai waktu yang lebih panjang lagi di dunia. Saya tidak bermaksud menakut-nakuti Anda, namun ingatlah untuk tidak menunggu sukses lebih lama lagi. Jemputlah kesuksesan Anda sekarang juga.

Jika Anda adalah seorang penduduk planet Pluto dan usia normal penduduk Pluto adalah 10.000 tahun, bagaimana reaksi Anda ketika Anda dipindahkan ke planet Bumi dan diberitahukan bahwa umur Anda hanya mungkin akan bertahan selama 65 tahun, selayaknya manusia Bumi? Saya yakin, reaksi pertama Anda adalah panik dan segera mengambil tindakan-tindakan "besar" untuk mewujudkan impian Anda sesegera mungkin karena waktu hidup Anda tidak panjang. Banyak orang yang tertawa mendengar ilustrasi ini dan menukas, *"Itu kan penduduk Pluto, kita kan tinggal di bumi."* Namun, apakah tidak terpikir oleh Anda bahwa waktu kita pun sangatlah singkat di bumi ini? Kalau tidak percaya, cobalah kurangkan 65 tahun dengan usia Anda saat ini dan kalikan dengan 365 hari; pertanyaan saya, *"Berapa sisa hari Anda di bumi ini?"* Saya yakin Anda baru menyadari bahwa waktunya tidak terlalu lama dan saya harapkan fakta ini mendorong Anda untuk memutuskan tujuan hidup Anda yang jelas dan mengambil tindakan untuk mewujudkan sukses Anda secepatnya.

Dalam sebuah seminar, seorang peserta menanyakan kepada saya bagaimana cara cepat untuk menjadi seorang pembicara motivasi. Saya dengan segera menjawab, *"Carilah kesempatan untuk berbicara di depan umum."* Namun, dengan penasaran ia kembali bertanya, *"Tapi saya belum berpengalaman berbicara di depan umum."* Lanjut saya, *"Makanya Anda perlu segera mencoba secepat mungkin. Coba jawab pertanyaan saya ini, bagaimana caranya berenang?" "Ya tentu, dengan melompat ke kolam dan mulai berenang."* jawabnya cepat. Itu benar, maka '*Just Do It Now!*' Janganlah terlalu lama menunggu sampai semua kesempatan akan datang. Mulailah segera, cepat atau lambat Anda pun akan menguasainya, yang penting jangan sampai terlambat untuk mencoba.

Richard Leider, seorang psikolog, meluangkan puluhan tahun untuk melakukan wawancara dengan orang lanjut usia mengenai nasihat apa yang mereka rasa penting untuk diteruskan bagi generasi berikutnya dan apa yang mereka sesali telah mereka lakukan pada masa lampau yang seandainya mereka diberi kesempatan sekali lagi mereka akan melakukan-

nya dengan cara yang berbeda. Setelah melakukan tanya jawab yang mendalam akhirnya disimpulkan bahwa ada tiga poin yang penting:

1. Mereka (para lansia) akan bersikap lebih reflektif.
2. Mereka (para lansia) akan mengambil lebih banyak risiko dalam hidup ini.
3. Mereka (para lansia) akan berusaha untuk mengerti hal-hal apa saja yang dapat membuat mereka merasa damai, senang, dan bahagia.

Poin pertama memberikan kepada kita nasihat untuk memikirkan lebih sungguh-sungguh akan keinginan yang sebenarnya ingin kita lakukan serta mimpi dan tindakan yang sejalan dengan keyakinan kita. Poin kedua mengingatkan kita untuk keluar dari zona nyaman kita, untuk menghadapi risiko yang sering kali merupakan jalan keluar menuju kesuksesan kita dan mencoba hal-hal yang baru. Poin yang ketiga menyadarkan kita untuk mengevaluasi hal-hal yang terpenting di dalam hidup kita.

Apakah ada penyesalan dalam hidup Anda mengenai hal-hal yang seharusnya Anda lakukan namun Anda lalai? Saya mengerti perasaan Anda, karena hal yang sama juga berlaku bagi kebanyakan orang di dunia. Sebuah kesempatan yang berlalu adalah kesempatan yang telah hilang dari hadapan kita. Janganlah menyerah dan menyesali hal-hal baik yang semestinya ada dalam hidup Anda. Seperti apa yang dikatakan oleh David Chilton dalam bukunya *The Wealthy Barber*, *"Waktu terbaik untuk menanam pohon oak adalah 20 tahun yang lalu. Waktu terbaik kedua adalah sekarang."* Kenapa 20 tahun yang lalu? Karena pohon oak dapat dianalogikan sebagai sebuah kesempatan yang jika diraih akan membuahkan hasil yang menakjubkan dalam waktu yang lama. Namun, janganlah menyesali kesempatan yang hilang itu karena kesempatan terbaik kedua adalah hari ini. Kesalahan pertama dapat menjadi pelajaran berharga, namun ingat, janganlah menunda-nunda pengambilan kesempatan itu karena Anda tidak mempunyai waktu lebih banyak lagi untuk tidak mengambil kesempatan yang saat ini ada di hadapan Anda.

Champion's Lesson

Kehidupan di dunia ini terus berdetak dan saya yakin Anda tidak mau melalui kehidupan Anda di dunia ini tanpa mengerjakan mimpi-mimpi yang dititipkan Tuhan pada kita. Adakah tujuan atau cita-cita yang telah lama Anda kubur karena Anda merasa Anda tidak mampu dan tidak layak untuk meraihnya? Sekaranglah saatnya membuat keputusan dan mengejar cita-cita Anda. Pertanyaan berikut ini dapat membantu Anda menemukan keinginan Anda yang lama terpendam.

1. Pekerjaan apa yang ingin saya kerjakan jika uang bukanlah menjadi masalah?

   ____

   ____

2. Bagaimana caranya mendapatkan uang dari pekerjaan yang paling saya sukai?

   ____

   ____

3. Cobalah tip berikut ini, pikirkanlah tiga cara bagaimana Anda dapat menjangkau sepuluh kali lipat lebih banyak pelanggan untuk bisnis Anda.

   1. ______________________

   2. ______________________

   3. ______________________

Lesson 88

Why This Happened to Me?

"The winners in life think constantly in terms of I can, I will, and I am. Losers, on the other hand, concentrate their waking thoughts on what they should have or would have done, or what they can't do."

(Dennis Waitley)

Jauh sebelum terpilihnya pahlawan kontemporer dunia seperti Barack Obama yang menjadi presiden Amerika Serikat yang ke-44 dan juga pemimpin besar dunia yang sangat dikagumi, hiduplah seorang yang bernama Arthur Ashe, pemain legendaris tenis Amerika Serikat. Kehadirannya pada akhir tahun 60-an sempat menyita perhatian dunia khususnya di cabang olahraga tenis. Ia adalah seorang kulit hitam pertama yang mampu meraih juara di turnamen bergengsi sekelas *Grand Slam*. Satu hal yang menarik dari pria yang berkulit hitam ini adalah ia menolak untuk dikenang atas pencapaiannya di dunia tenis. Baginya seorang Arthur keberhasilannya tidak diukur dari pencapaian dan posisi pekerjaannya. Ia merasa lebih bernilai jika diukur dari kontribusinya bagi dunia ini.

Lahir pada tahun 1943 di Richmond Virginia, Arthur kecil harus berhadapan dengan realitas pahit saat itu, di mana ada perbedaan antara penduduk berkulit putih dan berkulit hitam. Namun *stereotype* yang telah dihidupkan lebih dari ratusan tahun tersebut, tidak menyurutkan sema-

ngatnya untuk membuktikan bahwa bukanlah warna kulit yang membedakan para juara. Ia menjadi lilin yang terang untuk mewakilkan suara kecil sebuah warga minoritas di negeri Paman Sam. Kegigihannya sudah terlihat ketika ia berhasil meraih beasiswa yang jarang diberikan kepada warga berkulit hitam di cabang olahraga tenis yang selalu didominasi oleh warga berkulit putih. Ashe berhasil menerima beasiswa dari universitas favorit, UCLA pada tahun 1963. Ashe tidak menyia-nyiakan beasiswa itu dengan memberikan kemenangan beregu bagi tim UCLA untuk meraih piala NCAA (kompetisi antara universitas di seluruh Amerika Serikat).

Pada tahun 1968, Arthur menghadapi perlakuan diskriminasi ketika hendak bertanding di kejuaraan Tenis Afrika Selatan. Rezim Apartheid yang berkuasa saat itu melarang Arthur karena warna kulitnya dengan tidak memberikannya visa untuk bertanding. Arthur Ashe memanfaatkan momentum ini dengan menyatakan protesnya agar dunia Tenis memboikot Afrika Selatan. Ia merasa sesuatu mesti berubah, bahwa manusia tidak diukur dari warna kulitnya. Momen ini dipakainya dengan sungguh-sungguh karena ia ingin membawa angin perubahan mengubah mata dunia untuk menghargai kelompoknya. Arthur memutuskan berkecimpung menjadi petenis profesional pada tahun 1969, dan mulai dari sana ia bergerak maju mengukir prestasi-prestasi yang tidak terbayangkan sebelumnya oleh kaumnya. Dalam kurun waktu enam tahun berikutnya, ia mampu memenangi bukan hanya US Open, Australian Open, bahkan meraih piala bergengsi di Wimbledon Inggris dengan menyingkirkan lawan yang jauh lebih diunggulkan, yaitu Jimmy Connors.

Arthur masih bermain beberapa tahun kemudian dan setelah operasi jantung pada tahun 1979, ia akhirnya mengakhiri kariernya pada 1980. Arthur harus berjuang dengan tantangan barunya, yaitu penyakitnya. Ia melakukan operasi *bypass* jantung pada 1983 dan mengalami hal yang sangat di luar dugaan, akibat kurang sterilnya jarum suntik, ia terkena penyakit AIDS yang saat itu sangat baru bagi dunia kedokteran. Kemenangan-kemenangan yang diraihnya digantikan dengan perjuangan-perjuangan

berat untuk menyelamatkan nyawanya, dan inilah titik yang memperlihatkan karakter seorang *champion* di dalam dirinya. Ia tidak menjadi lemah, ia bahkan menunjukkan sikap terus berjuang; ia tidak menjadi negatif dan menjauhi Tuhan tetapi menggunakan kesempatan ini untuk memberi kekuatan kepada mereka yang membutuhkan.

Satu hal yang menarik terjadi ketika ia membaca surat-surat yang dikirimkan oleh para fansnya dari seluruh dunia. Sebuah surat yang berisi keprihatinan digunakan Arthur untuk menunjukkan kualitas juara di dalam dirinya. Surat itu berisi sebuah pertanyaan bagi Ashe, surat itu berbunyi, *"Mengapa Tuhan memilih Anda untuk menjalani hidup dengan penyakit yang buruk ini?"* Arthur Ashe menjawab, *"Di dunia saat ini ada 50 juta anak yang mulai bermain tenis, 5 juta mendapat kesempatan belajar tenis, 500.000 berhasil mengecap pelatihan secara profesional, 50.000 orang dipilih untuk bertanding dalam pertandingan lokal, hanya 5.000 yang mampu masuk dalam kejuaraan berskala Grand Slam, 50 orang terbaik terpilih untuk bertanding di Wimbledon, 4 pemain terbaik dipilih untuk bertanding di semifinal, 2 orang akhirnya bertemu di final dan SAYA MEMENANGKAN KEJUARAAN ITU! Ketika saya mengangkat piala itu, saya tidak pernah bertanya kepada Tuhan, "Mengapa saya yang menang?" dan sekarang ketika saya harus berhadapan dengan penyakit ini, saya pun tidak akan bertanya kepada Tuhan, "Mengapa SAYA yang dipilih-NYA?"* Ketika kita tidak pernah menanyakan mengapa hal-hal yang terbaik terjadi di dalam hidup kita, seharusnya kita pun jangan mengeluh ketika hal-hal yang buruk terjadi di dalam hidup kita. Psikolog terkenal, Karl Young (1875–1961) pernah berkata, *"Every coin has two sides, happiness and sadness are equally responsible for making the real life, if we feel happiness always, then there is no meaning of word happiness."* (Bahwa setiap koin memiliki dua sisi, kebahagiaan dan kesedihan adalah dua hal yang bertanggung jawab menciptakan suatu arti kehidupan, jika kita selalu menikmati akan kebahagiaan, tidaklah berarti sama sekali kata bahagia itu.) Seseorang mengerti kebahagiaan ketika pernah berhadapan

dengan kesedihan, seseorang mengerti arti tertawa ketika ia pernah menangis, seseorang mengerti arti sebuah kemenangan ketika ia pernah merasakan getirnya kekalahan. Faktor inilah yang membedakan antara seorang juara dan amatir dalam hidup ini. Para juara mampu mempergunakan kesedihan mereka sambil menatap pada kebahagiaan yang pasti datang. Mereka mampu menelan pahit kekalahan karena kemenangan berada di depan mata.

Ketika seorang Artur Ashe melangkah meninggalkan dunia, ia mewarisi *legacy*, begitu banyak hal yang membuat mereka yang ditinggalkannya mendapat kekuatan untuk melanjutkan hidup ini sebagai juara.

Champion's Lesson

Seorang tokoh yang luar biasa, Arthur Ashe. Ia sanggup mengucap syukur senantiasa. Ia tidak menjadi lemah, ia bahkan menunjukkan sikap terus berjuang; ia tidak menjadi negatif dan menjauhi Tuhan tetapi menggunakan kesempatan ini untuk memberi kekuatan kepada mereka yang membutuhkan. Tepat apa yang dikatakan oleh Peter Buffett bahwa harta karun terbesar dari seseorang bukanlah uang ataupun ketenaran melainkan kebijaksanaan dan keyakinan diri yang teguh dalam dirinya dan mampu mendorong orang lain untuk berpikir dan merasakan hal yang sama.

Cobalah tip ini, bersikaplah lebih optimis dan antusias selama tiga minggu ke depan. Renungkanlah semangat Arthur Ashe yang mampu membalikkan kesulitan menjadi kemenangan yang luar biasa.

Lesson 89

Find Strong Reasons to WIN

Faith is the ability to see the invisible-to believe in the incredible. That is what enable you to receive what the masses think is impossible.

(Clarence Smithison)

Serena Williams, pemain tenis asal Amerika Serikat, memang patut diacungi jempol. Mengapa tidak? Pemain yang masuk dengan *wild card* ranking ke-86 pada saat berkompetisi di Australian Open 2007 ini berhasil menaklukkan unggulan utama Maria Sharapova di final.



Serena Williams
www.cenderawasihpos.com

Selidik punya selidik, Serena mempunyai motivasi yang kuat dikarenakan ia mendedikasikan turnamen ini untuk mengenang kematian adik tirinya. Adakah Anda merasa kurang bersemangat atau ingin mendorong semangat Anda ke level yang lebih tinggi?

Lain halnya dengan cerita CEO Chrysler, Lee Iacocca. Lee memulai kariernya sebagai seorang insinyur yang berbakat. Namun setelah lama berkarier di Ford Motor, Lee mengalami masalah dengan bosnya, Henry Ford II. Idenya untuk membuat

mobil berukuran lebih kecil dengan penggerak roda depan ditolak mentah-mentah, bahkan ia dipecat oleh Henry Ford II. Hal inilah yang membuat Lee akhirnya pindah dan bergabung dengan perusahaan mobil yang hampir bangkrut, bernama Chrysler. Walau dalam keadaan yang serba sulit, Lee tidak mau kalah dan berusaha bangkit, salah satu motivasi terkuatnya adalah ketika ia dipecat oleh Henry Ford II. Setiap kali ia tidak bersemangat dan hampir menyerah dalam pekerjaannya, istrinya selalu mengingatkannya dengan kata-kata, *"Apa yang akan dikatakan oleh Ford jika ia melihatmu dalam keadaan yang seperti ini?"* Begitu mendengar kalimat itu, Lee langsung bangkit dan berusaha lebih keras lagi. Sama seperti Serena Williams dan Lee Iacocca, dapatkah Anda menemukan orang-orang dalam hidup Anda yang dapat memberikan dorongan ekstra kepada Anda?



Sebagai seorang pembicara dan penulis buku, adakalanya saya kehilangan semangat dalam menjalani pekerjaan saya. *Training* demi *training* saya berikan, ada saatnya saya juga merasa letih dan jenuh. Namun, saya selalu membawa foto anak saya dan dialah yang selalu memberikan semangat ekstra setiap kali saya tidak fokus dengan pekerjaan saya. Beberapa orang lain menceritakan kepada saya, mereka mendapat motivasi bahkan dari ejekan atau cemoohan orang lain yang mengatakan bahwa mereka tidak mampu; setiap kali mereka ingin menyerah, semangat mereka terpompa lagi hanya karena ingin membuktikan bahwa apa yang dikatakan orang tersebut tidak benar.

Sylvester Stallone ketika memenangi Piala Oscar untuk film *Rocky* naik ke podium untuk membacakan penolakan-penolakan atau cemoohan produser film yang mengatakan kepadanya bahwa ia tidak akan berhasil. Mungkin tepat kalimat mutiara yang dikatakan oleh Walter Bagehot, bahwa kenikmatan terbesar dalam hidup ini adalah melakukan apa yang orang lain katakan Anda tidak mampu lakukan. Apa pun pekerjaan Anda saat ini, pikirkanlah bahwa Anda adalah orang yang paling cocok dan kompeten untuk menyelesaikannya. Lihatlah semua permasalahan hari ini, dan curahkan pikiran dan keyakinan Anda bahwa Anda mampu menyelesaikannya dengan baik.

Champion's Lesson

Tuliskanlah dua orang yang paling Anda sayangi yang menurut Anda dapat menambah semangat dalam hidup Anda untuk berjuang.

1. ______________________________
2. ______________________________

Tuliskan juga dua kejadian atau cemoohan yang Anda ingin buktikan bahwa semuanya adalah salah. Gunakanlah jawaban Anda untuk menambah percikan api semangat dalam hidup Anda.

1. ______________________________
2. ______________________________

Lesson 90

The Choice is in Your Hand

The mind in itself and it is own place can make a hell out of heaven or a heaven out of hell.

(John Milton)

Seorang guru bijak tinggal di atas puncak gunung es yang tinggi. Pada suatu hari, ada seorang pemuda yang merasa dirinya pandai, ingin menguji kemampuan sang guru bijak tersebut. Ia membawa seekor burung kecil yang ia genggam di tangannya. Ia ingin memberikan pertanyaan yang menjebak bagi sang guru dengan bertanya apakah sang guru mengetahui bahwa burung di genggamannya hidup atau mati. Apa pun jawaban sang guru, semua tetap akan menuju pada kesalahan. Jika sang guru menebak mati, si anak muda akan melepaskan burung itu. Namun, jika ia menebak hidup, anak muda itu akan meremas burung itu sampai mati. Akhirnya, si pemuda bertemu dengan guru bijak itu dan melontarkan pertanyaan yang telah ia rancang jauh-jauh hari. Si pemuda itu berkata, "*Wahai guru yang bijak, menurut Anda apakah burung yang saya pegang di tangan saya berada dalam keadaan mati atau hidup?*" Sang guru bijak tertegun mendengar pertanyaan itu, sambil berpikir beberapa saat akhirnya ia membuka mulut dan berkata, "*Mati-hidupnya nyawa burung itu bergantung pada tangan Anda.*"

Tepat sekali jawaban guru bijak ini, bahwa kegagalan dan kesuksesan seseorang bergantung pada mereka yang ingin melihat kenyataan terjadi dalam hidup ini. Banyak orang yang tidak sadar dan berpikir bahwa baik kesuksesan maupun kegagalan dalam hidupnya bergantung pada orang lain ataupun keadaan. Sama seperti anak muda tadi, kitalah yang 100% bertanggung jawab baik atas kegagalan maupun keberhasilan kita. Tidak ada seorang pun yang lebih besar daripada diri kita yang mampu menghalangi kesuksesan kita, dan tidak ada seorang pun yang lebih besar daripada diri kita yang mampu menyebabkan kegagalan terbesar dalam hidup ini. Kita sendirilah yang bertanggung jawab atas kesuksesan maupun kegagalan kita. *"The sky is not the limit, You are the LIMIT!"*

Champion's Lesson

Tulislah orang-orang yang selama ini Anda persalahkan sebagai pihak yang menghambat laju sukses Anda. Setelah menulis nama ketiga orang tadi, coretlah nama-nama itu. Renungkanlah baik-baik bahwa sebenarnya Andalah orang yang paling menghalangi kesuksesan Anda.

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Today's Dreams Are Tomorrow's Successes

Don't be afraid of high hopes or plans that
seem to be out of reach.

Life is meant to be experienced, and every
situation allows for learning and growth.

Motivation is a positive starting point, and
action places you on a forward path.

A dream is a blueprint of a goal not yet
achieved;

the only difference between the two is the
effort involved in attaining what you hope to
accomplish.

Let your mind and heart urge you on;
allow the power of your will to lead you to your
destination.

Don't count the steps ahead;

just add up the total of steps already covered,
and multiply it by faith, confidence, and
endurance.

Always remember that for those who persist,
today's dreams are transformed into tomorrow's
successes.

— Kelly D Caron

Lesson 91

Ageless Warriors

Nobody grows old merely by living a number of years. We grow old by deserting our ideals. Years may wrinkle the skin, but to give up enthusiasm wrinkles the soul.

(Samuel Ullman)

Pada tanggal 14 April 2002, pelari maraton tertua Jeny Wood-Allen dari Dundee, Scotland berhasil menyelesaikan lomba ini pada usia 90 tahun 145 hari. Jeny dilahirkan pada tahun 1911 dan berhasil menyelesaikan perlombaan ini dengan catatan waktu fantastis 11 jam 34 menit. Satu hal yang sangat menarik, Nenek Jeny memulai usahanya untuk berlari maraton pada usia yang tergolong muda… benar, pada saat ia berusia 71 tahun. Dokter pribadinya melarangnya melakukan kegiatan itu walaupun kondisi jantung, paru-paru, dan tekanan darahnya mempunyai kualitas yang sama dengan orang setengah dari umurnya. Anaknya pun menyepelekan semangatnya dengan mengatakan, "*Ibu, mengejar bis saja Ibu sudah tidak bisa, bagaimana Ibu mampu berlari marathon?*" Tahukah Anda bahwa semasa kecilnya Nenek Jeny tidak menyukai atletik, bahkan selalu masuk garis *finish* terakhir dibandingkan rekan-rekannya?



Jeny Wood-Allen
www.diabetesdietdia-logue.files.wordpress.com

Bagaimanapun, Nenek Jeny mampu menemukan keyakinan yang positif tanpa menghiraukan masa lalunya. Tidak ada kata terlambat untuk berprestasi, dan tidak ada kata mustahil untuk mencoba. Kekuatan hati dan semangat hiduplah yang membuat hidup menjadi berarti, hasil hanyalah kegembiraan yang kecil belaka. Kegembiraan sesungguhnya menyeruak jika di dalam keberhasilan ada perjuangan dan kemenangan atas hambatan dan ketakutan. Lakukan apa yang harus dilakukan, karena hidup Anda di dunia tidak selamanya. Pergunakan setiap waktu untuk sesuatu yang berarti. Bahkan, meskipun sekarang Anda sudah cukup tua, Anda belum terlambat untuk menjadi *Champion* bagi diri Anda sendiri dan orang lain melalui hal-hal sederhana yang mungkin tidak pernah Anda perhatikan semasa muda.

Umur bukanlah batasan yang membedakan definisi antara tua dan muda. Seorang manusia tidaklah tumbuh menjadi tua; hanya mereka yang berhenti bertumbuhlah yang merasakan bahwa mereka bertambah tua. Lebih 70% mahasiswa di Amerika Serikat tidak pernah membaca satu buku sampai selesai ketika mereka telah menamatkan kuliah. Sebagian besar manusia tidak mempunyai pengetahuan yang bertambah dan merasa pendidikan berhenti ketika mereka memegang secarik diploma kelulusan. Jika Anda tidak menambah pengetahuan, Anda tidak akan maju berkembang di dalam dunia ini. Contoh yang terbaik datang dari seorang tokoh pengusaha Indonesia yang bernama Dr. Mooryati Soedibyo, pemilik perusahaan Mustika Ratu, beliau baru saja menyelesaikan studinya di Universitas Indonesia dan berhasil meraih gelar doktor (S3). Hal ini bukanlah suatu hal yang fantastis apabila Ibu Soedibyo menggondol gelar doktornya semasa ia masih muda, ia menyelesaikan studinya pada usia yang relatif muda, yaitu 79 tahun. Ketika para teman sebayanya memikirkan masa akhir dalam hidup mereka, Ibu Soedibyo memikirkan terobosan terbaru untuk menciptakan konsep


Mooryati Soedibyo
www.kabarindonesia.com

regenerasi sebuah perusahaan kepada generasi berikutnya. Hal yang sama juga dilakukan oleh tokoh properti begawan Indonesia yang bernama Ir. Ciputra, yang lebih dikenal dengan panggilan Pak Ci. Pada ulang tahunnya yang ke-76, ia malahan mempunyai *goal* ingin membawa perusahaannya menjadi perusahaan kelas dunia, dan hal ini telah dibuktikannya dengan membangun proyek di luar Indonesia, seperti di Vietnam, India, China, dan Kamboja. Bagaimana dengan kita semua, apakah ada *goals* atau mimpi-mimpi yang tidak pernah kita raih akibat usia mendera kita? Belajarlah dari mereka yang walau sudah dalam usia senja tetap memiliki semangat juang yang tinggi dan segudang mimpi yang masih ingin dicapai. Jangan pernah mau meninggalkan dunia ini sebagai seorang pecundang! Bangkit dan raihlah kesuksesan Anda.



Ciputra
www.ey.com

Champion's Lesson

Mengapa Anda harus lesu? Mengapa Anda tidak coba saja melakukan apa yang ingin Anda lakukan jika itu membawa kebaikan dan kebahagiaan? Berapa usia Anda saat ini, lihatlah mereka yang sebaya atau lebih tua atau lebih muda daripada Anda yang telah melakukan apa yang Anda dambakan. Belajarlah dan ambillah semangat mereka!

Lakukan tip berikut ini, milikilah kebiasaan untuk melakukan olahraga secara rutin tiga kali seminggu selama 30–45 menit, olahraga tersebut dapat berupa *jogging*, renang, atau aerobik. Selain membuat tubuh lebih segar, kesegaran itu dapat memberikan ide yang jernih dan kreatif dalam pekerjaan kita.

Lesson 92

Success Lies Outside Your Comfort Zone

"Do the thing you fear and the death of fear is certain".

(Ralph Waldo Emerson)

Saya pernah mendengar sebuah ungkapan sederhana yang menyadarkan diri saya. Ungkapan itu berbunyi, *"Jika Anda ingin menjadi seorang yang sukses, Anda harus rela merasa tidak nyaman."* Bukankah hal ini sering bertolak belakang dengan apa yang dicari manusia selama ini. Sebagian besar manusia berusaha menghindari perasaan tidak nyaman, namun sayangnya di situlah kesuksesan sering kali terletak. Dalam usaha kita meraih tujuan yang ingin kita capai, mau tidak mau kita harus menghadapi perasaan tidak nyaman. Contoh, memulai bisnis baru, belajar hal-hal yang baru, atau berbicara di depan umum.

Ternyata, apa yang mungkin ditakuti seseorang tidak begitu dihiraukan oleh orang lain. Rasa takut dan khawatir mulai muncul ketika kita melangkah keluar dari zona nyaman kita. Hal-hal yang ada di dalam lingkaran zona nyaman adalah hal yang sering kita hadapi dan kita merasa aman dan nyaman dalam melakukannya. Pertanyaan penting yang harus Anda jawab adalah apa yang selama ini membuat Anda khawatir dan takut untuk mengambil tindakan yang menurut Anda sebenarnya adalah langkah

maju menuju kesuksesan Anda. Apakah mencari prospek klien yang baru (khususnya bagi mereka para *salesman*)? Apakah keinginan untuk pindah pekerjaan? Apakah ketakutan untuk mempelajari hal-hal baru yang dapat meningkatkan kemampuan Anda di pekerjaan? Anda perlu menjawab dengan jujur ketakutan apa yang selama ini menghambat laju Anda untuk mencapai tingkat sukses yang lebih tinggi. Jika tidak, sulit bagi Anda untuk bertumbuh dan berkembang.

Lari dari ketakutan yang sebenarnya dapat membuat Anda lebih sukses adalah strategi yang salah. Tentu Anda merasakan suatu perasaan lega ketika Anda lari dari ketakutan itu. Namun, perasaan lega itu hanya berlangsung sesaat, karena ada harga yang harus Anda bayar, yaitu rasa percaya diri Anda akan merosot. Anda juga akan merasa tak berdaya dan frustasi, bahkan Anda telah melakukan sabotase terhadap usaha pencapaian sukses Anda. Bertanyalah kepada diri sendiri, apakah sepadan harga yang Anda bayar ketika Anda lari dari ketakutan Anda? Hadapilah ketakutan Anda, karena itulah saat ketika Anda akan maju dan menapaki langkah-langkah kesuksesan Anda. Ingatlah bahwa mereka yang sukses juga memiliki ketakutan mereka sendiri, namun mereka berani menghadapi. Walaupun ketakutan menyelimuti mereka tetap terus maju, karena mereka sadar di situlah tempat yang harus dituju untuk meraih kesuksesan yang lebih besar lagi.

Champion's Lesson

Tulislah tiga kenyamanan yang Anda nikmati yang menghambat Anda untuk keluar dari zona nyaman Anda.

1.______________________________________
2.______________________________________
3.______________________________________

Bertekadlah untuk mengalahkan ketiga hal ini agar Anda dapat maju meninggalkan zona nyaman Anda.

Lesson 93

Slow to Judge Others

Today I forgive all those who have ever offended me. I give my love to those who love me and to those who do not love me.
(Paramahansa Yogananda)

Seorang suami yang telah lama jengkel dengan ketulian istrinya akhirnya menceritakan nasib sialnya ini kepada dokter keluarga mereka. Sang dokter bertanya seburuk apa ketulian yang dialami istrinya? Sang suami tidak mampu menjelaskannya. Sang dokter akhirnya memberikan nasihat agar ketika pulang nanti sang suami berusaha mengecek seberapa jauh jarak minimal yang dibutuhkan agar sang istri dapat mendengar suara suaminya. Sang suami berpikir bahwa ini merupakan ide yang bagus. Ketika keluar dari mobilnya yang ia parkir di depan rumah sang suami berteriak kepada istrinya yang masih berada di dapur, *"Hari ini kita makan apa?"* Ia menunggu dan tidak terdengar jawaban. Ia kemudian berjalan menuju pintu depan rumah dan sekali lagi berteriak, namun sayangnya tetap tidak terdengar jawaban. Ia kemudian berjalan menuju ruang tamu dan sekali lagi berteriak dengan keras namun sekali lagi tidak terdengar jawaban. Akhirnya, dengan putus asa, ia membuka pintu dapur dan sekali lagi berteriak dengan lantang, *"Hari ini kita makan apa?"* Dan dengan tersenyum sang istri menjawab, *"Soto ayam sayang dan ini kali*

keempat saya menjawab pertanyaanmu." Jangan cepat menghakimi orang lain, berhentilah terlebih dahulu untuk merenung apakah kesalahan ada pada diri Anda. Sering kali langkah yang satu ini dapat menyelesaikan masalah yang tidak perlu terjadi.

Seorang istri mengeluh kepada suaminya katanya, *"Waduh Pak, pembantu kita baru saja menggondol dua handuk baru kita."* Dengan suara marah sang suami berkata, *"Memang dasar pembantu zaman sekarang, sikapnya selalu tidak terpuji... ngomong-ngomong handuk mana yang digondolnya?"* Sang istri menjawab, *"Handuk-handuk yang kita ambil di Hard Stone Hotel, Pak."* Tepat sekali lagi, jangan cepat menuduh, sering kali kitalah yang memberi contoh yang salah terlebih dahulu kepada orang lain. Pikirkan konflik yang terjadi di sekeliling Anda, mungkinkah permasalahan itu sebenarnya ditimbulkan oleh diri Anda sendiri? Sediakan waktu untuk meminta maaf dan belajar untuk tidak terlalu cepat menghakimi sebelum mengoreksi diri sendiri.

Dalam buku laris *7 Habits of Highly Effective People*, penulis buku terkenal Steven Covey menceritakan mengenai seorang bapak dengan tiga orang anak yang sedang berada di dalam *subway* di pusat kota New York pada suatu pagi. Ketiga anaknya menunjukkan sikap yang kurang ajar dan tidak dapat diatur. Mereka berteriak-teriak, saling kejar mengejar, sehingga suasana di kereta bawah tanah itu terlihat sangat bising. Beberapa orang dengan tatapan mata menyindir ke arah sang bapak seakan-akan ingin memberitahukan agar sang bapak cepat menenangkan anak-anaknya. Seorang penumpang akhirnya kehilangan kesabarannya dan langsung menegur sang bapak untuk dengan segera mengatasi keributan yang ditimbulkan oleh anaknya. Sang bapak menengok ke arah orang yang menegurnya dengan tatapan hampa dan berkata, *"Maafkan saya dan maafkan anak-anak saya. Kami baru saja pulang dari rumah sakit, ibu anak-anak ini baru saja meninggal, saya tidak tahu bagaimana menenangkan anak-anak ini."* Anda mungkin jengkel mendengar cerita kenakalan anak-anak ini sampai Anda mengetahui bahwa mereka baru saja

mendapat berita yang mengguncang hati mereka. Seketika itulah Anda merasa iba dan kemarahan Anda menyurut, inilah yang sering disebut *paradigm shift* (perubahan paradigma)—keyakinan Anda berubah akibat Anda mengetahui informasi tambahan. Jadilah manusia yang lebih responsif dibanding reaktif, dengan demikian Anda lebih bijak menyikapi hal-hal yang terjadi di sekeliling Anda. Sering kali kita belum mengetahui duduk perkara dari setiap masalah, oleh sebab itu lambanlah untuk menghakimi orang, pahamilah orang lain maka Anda pun akan mudah dipahami.

Champion's Lesson

Cobalah tanyakan kepada orang-orang di sekeliling Anda (rekan kerja, istri, suami, anak), apakah mereka menilai Anda sebagai seorang yang berusaha mengerti terlebih dahulu sebelum menghakimi? Jika ada dari mereka yang tidak sepaham dan menyatakan bahwa Anda sering terlalu cepat menghakimi, belajarlah dari cerita tadi dan segera buat komitmen untuk berubah.

Lesson 94

The Poor Old Man

If one advances confidently in the direction of his dreams, and endeavors to live the life which he has imagined, he will meet with success unexpected in common hours.

(Henry David Thoreau)

Seorang tukang kayu tua berniat untuk pensiun setelah bekerja lebih dari 35 tahun di sebuah perusahaan developer rumah. Setelah mengutarakan niatnya kepada pemilik perusahaan, ia pun bergegas untuk merapikan mejanya dan bersiap meninggalkan kantornya. Sang pemilik yang bijaksana memanggilnya dan berkata, *"Sebelum Anda pergi, dapatkah Anda mengerjakan satu proyek rumah terakhir kali untuk perusahaan ini?"* Walaupun pak tua itu kelihatan kurang bersemangat lagi, karena ia segan pada sang pemilik, ia pun menyetujuinya. Dari awal pekerjaan sampai akhir, si bapak tua bekerja tanpa konsentrasi penuh karena ia merasa tidak ada dampaknya lagi bagi dirinya untuk hasil karya terakhir ini. Ia pun menyelesaikan sebuah rumah dengan kualitas yang sangat buruk. Setelah selesai, sang pemilik perusahaan berkata, *"Terima kasih atas usaha Bapak, dan rumah terakhir ini akan saya hadiahkan kepada Bapak sebagai ungkapan rasa terima kasih perusahaan atas dedikasi Bapak selama ini."* Betapa kaget dan sedihnya tukang kayu tua itu mendengarkan berita itu. Ia begitu menyesal karena ia mengerjakannya

dengan setengah hati. Ia berpikir, *"Seandainya saja saya mengetahui bahwa bangunan rumah ini akan dihadiahkan untuk saya, tentu saya akan mengerjakannya dengan sebaik mungkin."*

Mereka yang saat ini berstatus karyawan dan bekerja di perusahaan yang memberikan penghasilan setiap bulannya sering kali bekerja secara tidak maksimal karena merasa dalam posisi aman. Namun sadarkah mereka bahwa apa pun kontribusi yang diberikan kepada perusahaan pada suatu saat nanti akan dinilai sesuai dengan bobotnya. Seorang CEO di perusahaan pastilah bukan mereka yang sejak awal mula bekerja di perusahaan itu dengan seenaknya, melainkan mereka sedari awal menginvestasikan waktu dan kerja yang terbaik mereka sehingga suatu saat nanti akan mendapat kepecayaan yang lebih besar lagi.

Anda mungkin berpikir betapa sial dan bodohnya sang bapak tua yang dengan sia-sia membuang hadiah yang paling berharga baginya. Bagaimana dengan Anda sendiri? Apakah saat ini Anda sedang membangun "istana" kehidupan Anda atau Anda dalam proses menghancurkan "istana" itu? Ingatlah bahwa kehidupan yang diberikan sang Pencipta untuk kita adalah hadiah yang terbesar dalam hidup ini, namun bagaimana Anda menghargainya bergantung pada setiap pilihan sikap dan tindakan yang Anda ambil setiap hari.

Kita setiap hari "membangun" kehidupan kita, sering kali kita belum mengeluarkan seluruh kemampuan kita untuk membangun sesuatu yang bernilai dan pada suatu saat nanti kita kaget dan kecewa mendapatkan "istana" yang kita bangun tidak lain adalah gubuk derita dalam hidup ini. Kita semua adalah tukang kayu dalam kehidupan ini, kita tidak dapat berbalik ke masa lalu untuk merapikan pekerjaan yang salah. Satu-satunya yang kita miliki hanyalah saat ini, jadi ingatlah selalu untuk "membangun" secara bijaksana. Bangunlah kehidupan Anda dengan komitmen yang tinggi, kebanggaan atas hasil karya Anda, dan lakukanlah dengan senang hati.

Champion's Lesson

Tulislah lima kebiasaan positif baru yang ingin Anda terapkan di lingkungan pekerjaan Anda.

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________

Lesson 95

Be All You Can Be

The fishermen know that the sea is dangerous and the storm terrible, but they have never found these dangers sufficient reason for remaining a shore.

(Vincent van Gogh)

Apa pun pekerjaan Anda saat ini, ingatlah untuk selalu menghargai pekerjaan yang Anda miliki saat ini. Jadilah seperti pepatah dari Martin Luther King, Jr., *"Jika seseorang ditakdirkan untuk menjadi seorang penyapu jalan, hendaknya ia menyapu jalan seperti bagaimana Michelangelo melukis, atau seperti Beethoven menyusun karya musiknya atau seperti Shakespeare mencipta puisi. Ia hendaknya menyapu jalan dengan sedemikian baik dan bersih sehingga seluruh isi langit dan bumi ini berhenti sejenak untuk mengatakan bahwa seorang penyapu jalan telah menjalankan tugasnya dengan sangat baik."*

Seorang bijak berjalan di sepanjang pantai Florida pada pagi hari yang cerah. Ia bertemu dengan seorang pengemis yang mengumpulkan kaleng dan botol kosong yang berserakan di pantai. Ketika si bijak itu bertanya kepada pengemis itu mengenai apa yang dikerjakannya, dengan muka masam ia menjawab, *"Saya mengumpulkan kaleng kosong ini untuk ditukarkan dengan uang seharga lima sen."* Si bijak berjalan

lagi dan bertemu orang lain yang melakukan pekerjaan yang sama dan bertanya dengan pertanyaan yang sama. Orang kedua ini berkata dengan ketus, *"Saya sedang menjalankan hukuman karena mencuri barang di supermarket sebagai sanksinya saya mesti mengerjakan 12 jam kerja sosial, sungguh menyebalkan."* Bapak bijak ini kemudian bertemu orang ketiga yang melakukan hal yang sama dan ketika ditanya orang ini menjawab dengan semangat, *"Saya sedang membersihkan pantai ini supaya generasi mendatang dapat menikmati pantai ini dan saya melakukannya dengan semangat setiap akhir pekan."* Sungguh berbeda tiga jawaban dan tindakan dari ketiga orang orang tersebut. Sekecil apa pun pekerjaan Anda, ingatlah bahwa apa pun yang Anda kerjakan tunaikanlah sebagai sesuatu yang penting dan berguna bagi orang lain.

Dengan memiliki sikap yang seperti ini, Anda dapat menjadi Michelangelo dalam pekerjaan Anda. Rahasia kesuksesan yang sempurna adalah jika seseorang mampu melakukan apa yang ia sukai, namun tidak kalah pentingnya mereka yang sukses adalah mereka yang menyukai apa yang ia lakukan. Tepat apa yang diceritakan Pablo Picasso mengenai wejangan ibunya yang mengatakan, *"Jika Anda ingin menjadi tentara, Anda harus menjadi seorang jenderal; jika Anda ingin menjadi pendeta, jadilah seorang Paus."* Nasihat ini diterima oleh Picasso muda dengan baik. Cita-citanya adalah menjadi seorang pelukis, jadilah ia seorang Picasso, pelukis yang tak terlupakan sepanjang masa. *Be Your Best and Be the Best!*

Champion's Lesson

Jika Anda seorang akuntan, jadilah Michelangelo—detail dalam menjalankan tugas Anda. Jika Anda adalah supervisor pabrik, jadilah bagai Jack Welch dalam memberikan motivasi kepada karyawannya. Jika Anda adalah penyanyi sebuah restoran, jadilah seperti seorang Josh Groban. Jadilah yang terbaik di bidang Anda dengan meneladani dan menghargai pekerjaan Anda.

Lesson 96

Pay the Price for Success

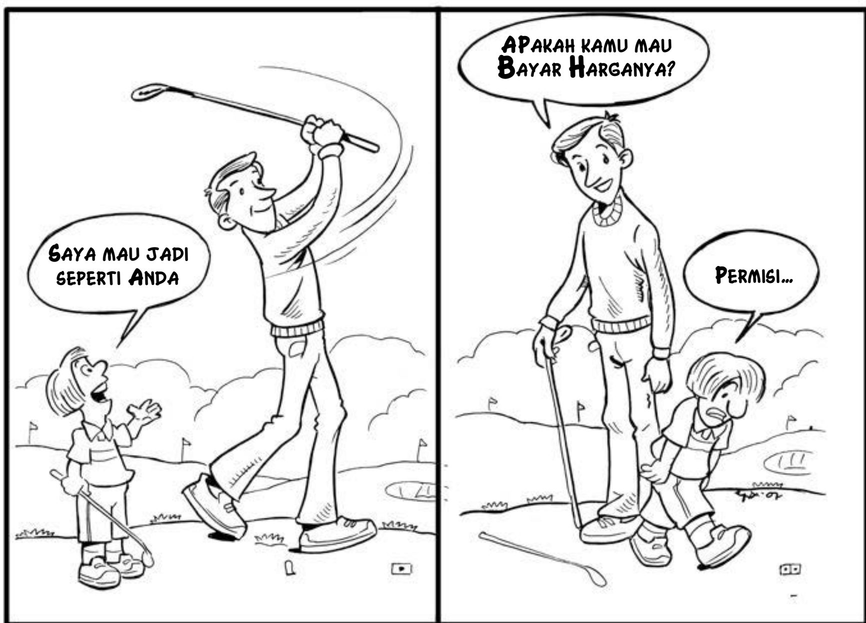
I hated every minute of training, but I said, "Don't quit. Suffer now and live the rest of your life as a champion."

(Muhammad Ali)

Bertanyalah kepada beberapa orang yang Anda temui hari ini, apakah mereka ingin meraih kesuksesan yang besar dalam hidupnya dan saya yakinkan Anda bahwa semua dari mereka akan bersemangat dan ingin meraih kesuksesan. Namun, tanyakanlah kepada mereka, berapa harga yang telah mereka bayar selama ini untuk meraih kesuksesan yang diidam-idamkan? Saya yakin mereka akan sulit menjawabnya. Banyak orang yang larut dalam mimpinya untuk menggapai kesuksesan namun hanya segelintir yang rela bangun dari mimpi yang mengasyikkan itu dan bekerja keras membayar harga untuk meraihnya.

Gary Player adalah seorang pemain golf terkenal dunia, pada suatu hari ia didatangi oleh seorang pegolf muda yang sangat mengaguminya. Mendapat kesempatan yang langka itu, sang pegolf muda dengat antusias berkata kepada Gary, *"Saya sangat berharap bisa bermain golf sebagus Anda dan saya akan melakukan apa saja untuk memiliki kemampuan seperti Anda."* Gary tersenyum dan memberikan nasihatnya, *"Nak, Saya*

yakin Anda tidak berharap ingin menjadi seperti saya jika Anda tahu bagaimana saya dapat menjadi seperti saat ini. Untuk menjadi seperti saya sekarang, Anda harus berada di lapangan mulai pukul enam pagi tujuh hari dalam satu minggu. Anda juga harus berlatih memukul setiap harinya 1.000 bola golf sampai tangan Anda kesakitan dan berdarah baru Anda boleh beristirahat membersihkan dan membalut luka-luka Anda. Setelah itu Anda harus kembali lagi ke lapangan untuk memukul 1.000 bola golf lagi. Inilah aktivitas yang harus Anda lakukan untuk menjadi seorang Gary Player." Setelah mendengar cerita dari Mr. Player, anak muda itu membisu dan pergi tanpa pamit. Kebiasaan yang kita lakukan secara terus-menerus akan membentuk seorang juara di dalam diri kita.



Nadia Comaneci, pesenam Rumania yang memukau dunia pada Olimpiade 1976, menceritakan rahasia keberhasilannya. Nadia berkata, *"Saya berlatih secara terus-menerus sebuah gerakan yang sangat sulit dan karena latihan inilah gerakan tersulit pun tidak terasa sulit bagi saya. Gerakan itu tetap merupakan gerakan sulit dan berbahaya bagi*

pesaing saya, tapi tidak lagi bagi saya. Kerja keras membuatnya terlihat mudah. Itulah rahasia saya menjadi juara yang tak terkalahkan." Kebanyakan orang cenderung mengagumi mereka yang sukses dan berharap bisa menjadi seperti mereka. Namun sayangnya, mereka tidak mau menerima kenyataan tentang tantangan-tantangan yang harus dihadapi oleh para juara.

Mungkin Anda hanya berangan-angan untuk menjadi seperti mereka yang sukses jika hal itu mudah untuk dilakukan. Pernahkah Anda mendengar pepatah tua yang mengatakan bahwa di dalam dunia ini, apa pun yang Anda inginkan, ada suatu harga yang harus dibayar. Jika seseorang ingin mempunyai bentuk tubuh dan berat ideal, harganya adalah mengurangi kalori asupan makanannya dan menambah porsi olahraganya. Bagaimana dengan mereka yang ingin sukses? Tentu mereka harus belajar dari orang sukses lainnya, menginvestasikan uang, waktu, dan tenaga. Bagaimana pula dengan mereka yang tidak ingin apa-apa? Adakah harga yang harus mereka bayar? Tentu, harga yang mereka bayar adalah kemiskinan, kemelaratan, keluarga yang berantakan, hidup tanpa semangat.

Ingatlah, harga yang harus Anda bayar untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan jauh lebih murah dibandingkan dengan harga yang Anda bayar ketika Anda tidak mendapatkan apa yang Anda inginkan. Mereka yang sukses berfokus untuk membayar harga untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan; sedangkan mereka yang gagal berfokus untuk menghindari harga tersebut sehingga pada akhirnya membayar harga yang jauh lebih mahal, yaitu hidup dalam kesengsaraan.

Champion's Lesson

Ingatlah bahwa selalu ada harga yang harus dibayar untuk meraih kesuksesan. Dunia ini menyediakan apa saja yang Anda inginkan, namun Anda tidak cukup untuk berharap dan bermimpi, Anda perlu membayar harganya di depan dan meraup hasilnya kemudian.

Gunakan tip yang satu ini, cobalah untuk bangun satu jam lebih awal. Lakukan selama 30 hari ke depan, dan Anda akan mendapat 30 jam ekstra dalam satu bulan untuk melakukan hal-hal penting dalam hidup Anda.

Lesson 97

Good Intention

What you can do, or dream you can do, begin it; boldness has genius, power and magic in it.

(Johann von Goethe)

Seseorang dapat memiliki sikap yang positif, motivasi yang tinggi, *goals* yang jelas, namun semua ini akan menjadi sia-sia jika ia tidak mengambil tindakan untuk memulainya. Banyak buku motivasi yang berusaha membahas motivasi dari segi psikologi manusia. Demikian juga, banyak buku-buku yang berusaha membagikan tip-tip cepat untuk menjadi sukses. Namun, hal yang paling mendasar dari semua teori ini bertujuan untuk mendorong seseorang mengambil tindakan. Ada pepatah mengatakan seorang juara melakukan apa yang tidak ingin dilakukan oleh seorang pecundang. Perhatikan baik-baik, kata “melakukan” adalah kata kerja, jadi dibutuhkan kerja yang keras untuk menjadi sukses.

Banyak orang yang mencari suatu dorongan atau inspirasi (*emotion*) yang instan untuk dapat mendorong pengambilan tindakan (*motion*); tidak heran mereka sering berbondong-bondong mencari teknik terbaru dalam motivasi. Padahal kebenaran yang sejati adalah mengambil tindakan (*motion*) yang selanjutnya dapat memberikan dorongan motivasi (*emotion*)

yang berkelanjutan untuk menyelesaikan tindakan itu. Kebanyakan orang setelah mengikuti *training* mendapatkan inspirasi dan tip-tip untuk segera dipraktikkan. Namun sayangnya, kebanyakan semua berakhir tanpa mempraktikkan apa yang telah diajarkan. Mengapa? Minat (*intention*) tidaklah berguna karena sukses membutuhkan bukti konkret, yaitu tindakan.

Anda mungkin mempunyai minat untuk bangun pagi atau meninggalkan kebiasaan buruk, namun jika minat itu tidak berubah menjadi tindakan, semuanya hanyalah mimpi. ***Goethe*** mengingatkan untuk memulai apa yang menjadi impian kita; komitmen inilah yang akan menimbulkan kekuatan kuat untuk berjuang terus demi mencapai cita-cita Anda. *Good intention does not create results*.

Ketika pertama kali menapaki karier saya sebagai pembicara profesional, saya sering mengunakan suatu cara untuk memancing peserta agar terlibat dalam topik yang ingin saya sampaikan. Saya mengeluarkan selembar uang Rp50.000-an dan menawarkan untuk ditukarkan bagi mereka yang punya uang Rp5.000-an. Setelah menunggu cukup lama, seorang peserta bergegas berdiri dan menyambar kesempatan itu. Ia bukan yang duduk paling depan dan ia juga bukan orang yang paling dulu mencari-cari uang Rp5.000-an. Setelah tantangan ini berakhir, saya bertanya mengapa yang lain tidak maju mengambil kesempatan ini? Berbagai jawaban saya dengar, mulai dari karena duduk paling belakang, karena hanya punya uang Rp10.000-an tetapi tidak punya Rp5.000-an, ada yang mengatakan terlalu kecil, ada yang bilang mungkin jebakan. Namun, ada juga yang berniat ingin mengambil tetapi masih berpikir. Kalangan ini jauh lebih baik daripada mereka yang mengeluh, tetapi sayangnya niat baik (*good intention*) mereka tidaklah memperoleh hasil (*results*).

Ketika selesai menulis buku *bestseller* pertama saya dan menunjukkan kepada teman-teman, saya terkejut mendengar pernyataan-pernyataan mereka berkaitan dengan diri mereka sendiri. Ada beberapa teman yang juga mempunyai niat (*good intention*) untuk menulis buku tetapi mengurungkan niatnya, karena merasa belum saatnya atau masih kesulitan

mengatur waktu. Bahkan, ada yang sudah menulis sampai Bab 2 dan berhenti. Ingatlah, *good intention* di dalam dunia ini tidaklah berarti jika tidak diwujudkan ke dalam tindakan nyata untuk mendatangkan hasil yang positif.

Champion's Lesson

Adakah *good intentions* (niat-niat baik) yang selama ini Anda pikirkan namun Anda belum juga mengambil tindakan nyata? Apakah itu suatu *desire* (keinginan) yang selama ini Anda dambakan namun Anda takut untuk mengambil tindakan? Ataukah hal-hal yang Anda sadari akan membuat Anda lebih sukses lagi namun Anda mengurungkan niat Anda untuk meraihnya?

Sekaranglah waktu yang tepat untuk mengambil tindakan demi mewujudkan mimpi Anda. Berkomitmenlah untuk mengaplikasikan satu tip penting dalam buku ini dan segera terapkan hari ini juga! *"Just Do It!"*

Lesson 98

A True Leader



A good leader is a person who takes a little more than his share of blame and little less than his share of the credit.

(John C. Maxwell)



Pada suatu saat dalam musim dingin yang tidak kunjung berakhir, George Washington ingin meninjau pasukannya di perbatasan terjauh dari kantor pusatnya. Washington mengenakan mantel yang tebal dan sebuah topi yang menutup wajahnya untuk menghindar dari terpaan udara dingin sore itu. Ketika ia sampai di perbatasan, ia dengan berjalan kaki berkeliling meninjau benteng pertahanan terakhir dan tak satu pun tentara yang berpapasan dengannya menyadari bahwa mereka sedang dikunjungi oleh seorang pemimpin tertinggi kala itu. Ketika berjalan cukup jauh, ia terhenti melihat sekelompok tentara yang bekerja keras dengan diawasi langsung oleh seorang kopral yang berteriak-teriak dengan nyaringnya. Setelah dekat, Washington melihat bahwa sekawanan tentara itu sedang berusaha menarik keluar kereta yang berisi kayu-kayu berat yang terperosok ke dalam sebuah parit. Ia memperhatikan si kopral berteriak dengan lantangnya, *"Tarik…! Ayo tarik ke atas, mana tenaga kalian…. Ayo tarik lebih kuat lagi!"* Kopral itu berteriak dengan semangatnya tanpa memberikan bantuan kepada anak buahnya. Ketika



kereta itu hampir keluar dari parit, para tentara kehilangan keseimbangan karena licinnya tanah yang diselimuti salju. Sang kopral dengan nada kecewa berteriak, *"Ayo, jangan loyo, ceppaaat, satu, dua, tiga! Ayo dorong yang kuat!"* Para tentara mencoba sekali lagi dengan sekuat tenaga dan ketika kereta itu akan tergelincir kali keduanya, Washington berlari dan langsung memberikan bantuannya. Bersama para tentara, Washington berjibaku untuk mendorong dan membantu anak-anak muda itu. Akhirnya, kereta yang berisi kayu yang berat itu berhasil dikeluarkan dari parit. Muka-muka pucat dan kecapaian terlihat di raut wajah para tentara yang dengan senang menepuk pundak Washington dan tidak lupa memberikan ucapan terima kasih kepada penolong misterius itu. Washington segera berkata kepada si kopral, *"Mengapa Anda tidak memberikan pertolongan kepada anak buah Anda, padahal Anda tahu mereka sangat membutuhkan bantuan Anda?"* Kaget dihardik oleh seorang yang tak dikenalnya, sang kopral menjawab, *"Mengapa saya harus membantu mereka, tak tahukah Anda bahwa Anda sedang berbicara dengan seorang kopral?"* Washington menjawab, *"Tentu saya mengetahui Anda adalah seorang kopral (sambil membuka mantelnya, Washington memperlihatkan jubah kebesarannya) dan saya hanyalah seorang pemimpin tertinggi di negara*

ini. Lain kali Anda membutuhkan pertolongan untuk mendorong kereta berat ini keluar dari parit, saya dengan senang hati akan menolong." Kepemimpinan karismatik sering kali digambarkan sebagai seorang yang pandai berbicara, antusias, dan mampu memotivasi pengikutnya. Namun, Washington memperlihatkan wujud kepemimpinan sejati dengan tanpa basa basi memberikan pertolongan yang sangat dibutuhkan oleh pengikutnya. Ingatlah, posisi Anda bukanlah yang menentukan apakah Anda seorang pemimpin di kelompok Anda. Kepemimpinan Anda diukur dari berapa besar sumbangsih yang dapat Anda berikan bagi kelompok Anda. Dunia ini membutuhkan pemimpin yang bukan hanya mampu memberikan semangat kepada timnya, dunia ini juga mencari pemimpin yang dapat menumbuhkan rasa kepercayaan tinggi bagi pengikutnya dengan memberikan contoh dan teladan. Seorang pemimpin haruslah seseorang yang memberikan pengorbanan yang tertinggi, ia selalu berada di garis depan membela pengikutnya, menanggung risiko yang paling berat, dan ketika mendapat penghargaan, ia memberikan kreditnya kepada para pengikutnya dan bukan kepada dirinya sendiri.

Champion's Lesson

Apa pun posisi Anda di tempat Anda bekerja, terutama bagi Anda yang mempunyai bawahan atau pengikut/*downline*, tanyakanlah dan lihatlah apa yang dapat Anda perbuat bagi mereka. Lakukanlah dengan tulus, niscaya Anda tidak perlu terlalu sulit untuk meminta pengikut Anda mengikuti apa yang Anda inginkan. Tulislah tiga bantuan yang dapat Anda berikan pada tim Anda saat ini:

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

Lesson 99

The Fastest Man in the World



The only way to discover the limits of possible is to go beyond them into the impossible.

(Arthur C. Clarke)



Adakah batasan akhir mengenai berapa kecepatan tercepat manusia dalam perlombaan lari *sprint* 100 meter? Tentunya ada; namun sampai saat ini ketika rekor lari 100 meter terus-menerus mengalami perbaikan, tidak seorang pun yang tahu batasan yang tidak mampu dilampaui oleh manusia. Lihatlah catatan rekor dunia untuk lari *sprint* 100 meter periode (1912−2002) berikut ini.

Nama	Tahun	Rekor dunia (detik)
Donald Lippincott, AS	1912	10.6
Charles Paddock, AS	1921	10.4
Percy Williams, Kanada	1930	10.3
Jesse Owens, AS	1936	10.2
Willie Williams, AS	1956	10.1

Armin Hary, Jerman	1960	10.0
Jim Hines, AS	1968	9.95
Calvin Smith, AS	1983	9.93
Carl Lewis, AS	1988	9.92
Leroy Burrell, AS	1991	9.90
Carl Lewis, AS	1991	9.86
Leroy Burrell, AS	1994	9.85
Donovan Bailey, Kanada	1996	9.84
Maurice Greene, AS	1999	9.79
Tim Montgomery, AS	2002	9.78

Namun, pemecahan rekor terus berlanjut. Asafa Powell, pelari kelahiran Jamaika, menorehkan prestasi yang memukau pada tahun 2005 dengan berhasil memecahkan perlombaan sakral lari 100 meter *sprint* putra dengan catatan waktu 9,77 detik. Asafa bukanlah pelari yang gampang menerima batasan yang diberikan oleh dunia, pada kejuaraan atletik Grand Prix di Rieti, Italia, Asafa kembali menorehkan rekor sensasional 9,74 detik. Ini sesuai dengan janjinya bahwa ia akan memecahkan rekor atas namanya sendiri pada tahun 2007. Janji itu diucapkannya ketika ia hanya merebut medali perunggu di kejuaraan Osaka akibat kekecewaannya tidak berhasil menjadi juara dunia pada saat itu. Seorang juara tidaklah mudah jatuh dari kegagalannya, Asafa membuktikan janjinya sekaligus bangkit dengan lebih dahsyat meraih prestasi yang lebih baik lagi.



Asafa Powell
www.smh.com

Berdasarkan sebuah penelitian di *Journal of Experimental Biology*, Mark Denny dari Stanford University menyimpulkan bahwa kecepatan maksimum manusia untuk lari 100 meter *sprint* adalah 9,48 detik. Namun, tak seorang pun tahu dan bisa menduga. Contoh terbaru, hasil fantastis yang menakjubkan dalam pemecahan rekor lari 100 meter oleh pelari Jamaika lainnya, Usain Bolt. Pemecahan rekor beruntunnya dimulai pada Olimpiade Beijing 2008, Mr. *Lightning Bolt* begitu julukannya mampu menoreh prestasi 9,69 detik. Catatan rekor terbaiknya pun dilanjutkan pada kejuaraan atletik dunia di Berlin 2009, ia bahkan mampu memangkas rekor Asafa Powell dengan pencapaian fantastis 9,58 detik atau 0,16 detik lebih cepat dari rekor Asafa. Bukankah batasan di dunia ini tidaklah berlaku selama seseorang tidak membatasi dirinya untuk menjadi yang terbaik? Hiduplah dengan prinsip *The Sky is the Limit*, dan selalu berusahalah tampil semaksimal mungkin. Tepat sekali apa yang diingatkan Kurek Ashley, pelatih sukses tim Olimpiade voli pantai Australia, bahwa Anda tidak dapat hidup dengan standar-standar masa lalu dan berharap dapat meraih kesuksesan yang lebih besar hari ini. Usain bahkan memprediksi ia mampu berlari dengan catatan waktu 9,40 detik. Jika hal ini terwujud, Usain Bolt mampu merubuhkan mitos bahwa manusia hanya mampu lari dengan batasan 9,48 detik. Mari kita tunggu hasilnya.



Usain Bolt (www.english.cctv.com/20090817/images)

Champion's Lesson

Adakah batasan yang selama ini membuat Anda membatasi diri. Mungkin posisi jabatan yang Anda inginkan? Penghasilan yang lebih besar yang Anda terima saat ini? Milikilah semangat Asafa Powell untuk tidak membatasi dirinya mencapai yang tidak mustahil. Jawablah pertanyaan ini, jika tidak ada batasan dalam pencapaian terbaik hidup Anda, apa yang Anda inginkan?

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________

Lesson 100

Transform Your Knowledge into Action

Forget past mistakes. Forget failures. Forget about everything except what you are going to do now-and do it.

(William Durant, founder of General Motors)

Ada pepatah tua yang selalu mengingatkan mereka yang ingin mecapai puncak prestasi dalam hidup ini, pepatah itu berbunyi, *"Keinginan adalah peta harta karun. Pengetahuan adalah peti harta karun. Kearifan adalah batu permata. Namun, tanpa tindakan semuanya tetap terkubur di bawah lautan luas."* Saya sempat mengunjungi salah satu tempat *fitness* yang terbaik di Jakarta. Bukan main kagumnya saya melihat begitu banyak alat-alat yang dapat membantu seseorang untuk memiliki tubuh ideal. Setelah lama tidak bertemu dengan teman yang mengajak saya ke tempat itu, betapa kagetnya ketika bertemu dengannya. Ia bahkan bertambah gemuk dan tidak berotot sama sekali. Saya dengan heran bertanya kepadanya, *"Apa yang terjadi? Bukankah tempat fitness yang kau kunjungi memiliki peralatan-peralatan yang terlengkap? Apakah peralatannya kurang bagus sehingga tidak dapat mengubah tubuhmu menjadi ideal?"* Dengan kesal ia menjawab bahwa bukan salah peralatannya tetapi dialah yang malas ke tempat itu dengan menceritakan 1.001 macam alasan.

Hal ini tidak jauh berbeda dengan ditemukannya begitu banyak "alat" motivasi yang dapat mengubah kehidupan kita untuk menjadi lebih sukses lagi, namun sayangnya alat-alat itu menjadi tidak berguna karena kita tidak memanfaatkannya. Afirmasi positif, penentuan target, maupun visualisasi tidaklah bermanfaat ketika seseorang tidak mengambil tindakan dengan menetapkan tujuan yang jelas untuk mencapainya.

Beberapa *training* motivasi mengajarkan *mind power* untuk menemukan kekuatan dahsyat dalam pikiran seseorang. Ada juga yang mengajarkan sikap positif untuk meraih kesuksesan, dan afirmasi positif untuk menambah semangat motivasi. Namun, ketiga hal ini umumnya berhubungan dengan faktor internal manusia, yaitu pikiran, perasaan, dan perkataan, padahal faktor eksternal yang diharapkan adalah hasil (*results*). Dengan demikian, dibutuhkan jembatan untuk menghubungkan antara faktor internal dan eksternal ini, yang tidak lain adalah tindakan-tindakan kita. Janganlah menjadi orang yang penuh akan pengetahuan namun tidak mengaplikasikan dalam hidupnya sendiri. Orang seperti ini akan terus mencari pengetahuan demi pengetahuan dengan rasa frustrasi karena tidak dapat meraih suksesnya. Inilah saatnya untuk menerapkan pengetahuan Anda menjadi tindakan dan kebiasaan dalam hidup ini. Nathaniel Branden mengingatkan bahwa jika Anda tidak melakukan sesuatu, keadaan tidak akan berubah menjadi lebih baik. "*It's not about knowing, but about doing.*"

Champion's Lesson

Sebutkan tiga tindakan positif dari buku ini yang telah Anda pelajari yang menurut hemat Anda mampu mendorong diri Anda menjadi lebih baik lagi. Ambillah tindakan untuk menerapkannya dalam hidup Anda sekarang juga.

1.______________________________________

2.______________________________________

3.______________________________________

Lesson 101

Courageous Hero

In every success story, you will find someone who has made a courageous decision.

(Peter F. Drucker)

Olimpiade Montreal 1976 selalu dikenang dengan keberhasilan seorang pesenam cilik yang bernama Nadia Comaneci yang mampu meraih lima medali emas dalam usia yang masih sangat muda 14 tahun. Keberhasilan Nadia menjadi pesenam pertama di dunia yang mampu memperoleh angka 10 (sempurna) di cabang senam merebut perhatian hampir semua masyarakat dunia. Namun, sedikit dari mereka yang mengenang seorang pahlawan yang mengambil tindakan jauh dari kemampuan dan akal sehatnya dengan membantu timnya untuk merebut medali emas bagi bangsanya.

Shun Fujimoto tergabung dalam tim senam Jepang yang ingin memantapkan rekor perolehan medali emas di cabang beregu senam yang telah berhasil digondol oleh bangsa Jepang selama empat olimpiade berturut-turut. Setelah menyelesaikan nomor *floor exercise* dalam tim beregu, Fujimoto merasakan kesakitan yang tidak wajar di kaki kanannya yang ternyata disebabkan oleh tempurung lututnya yang retak. Namun,



Shun Fujimoto
www.sportsillustrated.cnn.com

Fujimoto bukanlah seorang yang gampang menyerah walau kesakitan yang tidak terbayangkan menderanya. Ia berpikir bahwa timnya membutuhkan dirinya mengingat tim Soviet saingan terberat mereka adalah negara yang difavoritkan untuk keluar sebagai pemenang. Fujimoto memutuskan untuk tidak memberitahukan kejadian itu kepada siapa pun, bahkan kepada pelatihnya.

Nomor berikutnya adalah kuda-kuda pelana; walaupun kesakitan, Fujimoto mampu menyelesaikannya dan mampu mendapat nilai 9,5 dari maksimal angka 10. Nomor terakhir yang harus diselesaikannya adalah nomor gelang-gelang yang bahkan memberikan tantangan lebih besar karena nomor ini membutuhkan beberapa salto di atas udara sebelum mendarat di matras. Tidak terbayangkan kesakitan yang akan dirasakannya ketika akan mengakhiri nomor ini. Namun, sekali lagi, Fujimoto hanya berfokus untuk memberikan yang terbaik bagi timnya dan ia mampu mengabaikan kesakitan yang tak terperikan yang menghantui pikirannya. Dengan badan seberat sekitar 54 kilogram, Fujimoto melakukan tiga kali salto dan mendarat dengan hampir sempurna walau terlihat mukanya menahan sakit yang tak terperikan dan linangan air mata. Para hakim memberikan angka fantastis 9,7, angka yang selama ini bahkan ketika tidak cedera tidak mampu diraihnya. Fujimoto memperlihatkan kesakitannya ketika ia meninggalkan lapangan pertandingan. Akibat beban badannya itu, keretakan di tempurung lututnya bertambah parah sampai mengakibatkan terputusnya ligamen kaki kanannya. Dokter yang memeriksa kaki Fujimoto tidak dapat membayangkan apa yang ada di dalam pikiran Fujimoto dan tidak mampu menjelaskan apa dasar tindakan Fujimoto untuk melakukan hal yang dapat mengakibatkan Fujimoto berisiko kehilangan kakinya. Sebagai hadiah terbesar atas pengorbanan Fujimoto bagi bangsanya, tim

Jepang berhasil merebut medali emas dengan mengalahkan tim Soviet dengan perbedaan angka yang paling tipis selama sejarah Olimpiade. Ketika diwawancarai Fujimoto memberikan alasan mengenai keberaniannya mengambil keputusan pada saat itu. Fujimoto berkata, *"Kesakitan yang saya rasakan hanyalah sementara, namun kemenangan yang diraih akan dikenang selama-lamanya."*

Champion's Lesson

Pelajaran paling berharga yang dapat kita peroleh bersama dari kepahlawanan Fujimoto adalah ia mampu mengesampingkan kesakitan atau ketakutannya karena ia mengetahui bahwa hal itu bersifat sementara. Fujimoto mampu memberikan fokus yang sangat besar pada kemenangan dan kesuksesan yang akan dikenang sepanjang masa. Jika saat ini ada ketakutan dan keraguan atas suatu keinginan Anda, pakailah semangat Fujimoto untuk dapat dengan jernih melihat kesuksesan yang akan diraih.

Tulislah lima kualitas seorang yang terbaik di bidang Anda dan mulailah melatih satu per satu kualitas itu dalam hidup Anda.

1.____

2.____

3.____

4.____

5.____

Winners are People Like You

Winners take chances like everyone else, the fear failing, but they refuse to let fear control them.

Winners don't give up. When life gets rough, they hang in until the going gets better.

Winners are flexible. They realize there is more than one way and are willing to try others.

Winners know they are not perfect. They respect their weaknesses while making the most of their strengths.

Winners fall but they don't stay down. They stubbornly refuse to let
a fall keep them from climbing.

Winners don't blame fate for their failures, nor luck for their successes.

Winners accept responsibility for their lives.

Winners are positive thinkers who see good in all things.

From the ordinary, they make the extraordinary.

Winners believe in the path they have chosen even when it is hard,
even when others can't see where they are going.

Winners are patient. They know a goal is only worthy as the effort that is required to achieve it.

Winners are people that believe in themselves.

They make this world a better place to be.

— Anonymous

APPENDIX

Berjanjilah pada Dirimu

Berjanjilah pada dirimu untuk menjadi begitu tegar sehingga tak ada yang dapat mengganggu ketenteraman dirimu.

Berjanjilah pada dirimu untuk membicarakan kesehatan yang baik, kebahagiaan, dan kesejahteraan kepada setiap orang yang kau jumpai.

Berjanjilah pada dirimu untuk membuat semua temanmu merasa hidupnya penting dan berharga.

Berjanjilah pada dirimu untuk melihat yang terbaik dari segala hal dan bersikaplah optimis.

Berjanjilah pada dirimu untuk berpikir yang terbaik, bekerja yang terbaik, dan berharaplah hanya yang terbaik.

Berjanjilah pada dirimu untuk selalu antusias terhadap kesuksesan orang lain seperti kesuksesanmu sendiri.

Berjanjilah pada dirimu untuk melupakan kesalahan-kesalahan masa lalu dan kejarlah kesuksesan yang lebih besar pada masa mendatang.

Berjanjilah pada dirimu untuk selalu ceria dan berikan senyuman pada setiap orang yang kau temui.

Berjanjilah pada dirimu untuk meluangkan waktu sebanyak mungkin untuk kemajuan dirimu sendiri sampai Anda tidak mempunyai waktu untuk mengkritik orang lain.

Berjanjilah pada dirimu untuk menjadi lebih besar daripada kekhawatiran dan terlalu mulia bagi kemarahan, terlalu kuat bagi ketakutan, dan terlalu bahagia untuk mengizinkan keberadaan dari masalah.

—Christian D. Larsen

Senyum

Senyum itu gratis tetapi hasilnya berlimpah.

Senyum dapat memperkaya yang menerimanya,
tanpa merugikan yang memberi.

Terjadinya bagaikan kilat namun kenangannya tak terlupakan.

Tiada orang yang cukup kaya yang dapat hidup tanpa senyum dan
tiada orang yang miskin yang tidak diperkaya olehnya.

Senyum menciptakan kebahagiaan di rumah, menjalin hubungan
bisnis yang baik, dan tanda balasan dari para sahabat.

Senyum adalah tempat pemberhentian bagi yang letih, terang
bagi yang putus asa, sinar mentari bagi yang sedih dan obat alami
penyembuh masalah.

Namun senyum tidak dapat dibeli, diminta, dipinjam, ataupun dicuri,
karena senyum tiada berarti sampai ia diberikan!

Jika seseorang terlalu letih untuk memberikan Anda senyuman,
berikanlah satu dari senyum Anda.

Karena tiada seorang pun yang lebih membutuhkan sebuah senyum
daripada orang yang tidak memiliki senyum untuk diberikan.

—Author Unknown

Kegagalan

Jika saat pertama Anda belum sukses,
maka kegagalanlah yang Anda raih.

Kegagalan adalah suatu sikap, sebelum berubah menjadi suatu hasil.

Jika Anda tidak mampu menangani kegagalan, Anda tidak mampu menangani kesuksesan.

Orang menanggapi kegagalan sebagai suatu hal yang personal karena mereka juga menanggapi kesuksesan secara personal.

Kesuksesan adalah proses melewati kegagalan demi kegagalan tanpa kehilangan semangat antusias.

Kegagalan bisa merupakan batu pijakan atau batu sandungan.

Kegagalan melahirkan inovasi, bukannya kekalahan.

Tidak ada kegagalan, hanyalah umpan balik.

Ujilah dengan cepat, gagallah cepat, dan perbaikilah dengan cepat.

Kegagalan adalah biaya dari sebuah kemajuan.

Belajarlah untuk menertawakan diri Anda—setiap orang juga melakukannya.

Kegagalan adalah sebuah kesempatan untuk memulai sekali lagi dengan lebih cerdas.

Saya mencoba dan gagal; saya mencoba sekali lagi dan akhirnya berhasil.

—John Maxwell

Perjalanan Hidup

Janganlah merendahkan nilai diri Anda dengan membandingkannya dengan orang lain.

Karena setiap kita diciptakan untuk tujuan yang berbeda dan karena itulah setiap kita adalah spesial.

Janganlah menetapkan tujuan hidup Anda berdasarkan apa yang dianggap orang lain penting.

Hanya Andalah yang tahu apa yang terbaik bagi Anda.

Janganlah mengabaikan orang-orang terdekat di hati Anda.

Peluklah mereka seperti harta yang paling berharga dalam hidup Anda, karena tanpa mereka, hidup ini tidaklah berarti.

Jangan biarkan hidup Anda berlalu tanpa arti karena kekecewaan masa lalu ataupun kekhawatiran masa depan.

Dengan menjalani hidup ini sehari demi sehari, Anda akan merasa "hidup" lebih berarti setiap harinya.

Janganlah menyerah ketika Anda masih mampu memberikan sesuatu.

Tidak ada kegagalan yang final sampai Anda berhenti mencoba.

Janganlah takut mengakui bahwa Anda kurang dari sempurna.

Karena kekurangan inilah yang membuat kita membutuhkan satu sama lain.

Janganlah takut menghadapi risiko.

Karena dengan menghadapinya kita belajar bagaimana menjadi Pemberani.

Janganlah “mematikan” cinta dalam hidup ini,
dengan alasan ia tidak dapat ditemukan.

Cara tercepat menerima cinta adalah dengan memberi cinta.

Cara tercepat kehilangan cinta adalah dengan
menggenggamnya erat-erat.

Cara terbaik mempertahankan cinta adalah dengan
memberinya sayap.

Janganlah melupakan mimpi-mimpi Anda.

Tanpa mimpi Anda bagaikan hidup tanpa harapan.

Tanpa harapan Anda bagaikan hidup tanpa tujuan.

Janganlah lalui hidup ini dengan terburu-buru sehingga Anda bukan
hanya lupa dari mana asal Anda tetapi juga lupa arah tujuan Anda.

Hidup bukanlah sebuah perlombaan, tetapi sebuah perjalanan yang
setiap langkahnya perlu dinikmati.

Janganlah melupakan bahwa kebutuhan terdalam
seseorang adalah perasaan dihargai.

Janganlah takut untuk belajar.

Pengetahuan adalah sesuatu yang tidak memiliki berat, ia merupakan
harta karun yang dapat Anda bawa ke mana pun Anda pergi.

Jangan menggunakan waktu atau kata-kata Anda dengan ceroboh.

Karena kedua hal ini tidak dapat ditarik kembali.

Kemarin telah berlalu, Esok adalah misteri,
dan Hari Ini adalah sebuah hadiah.

—Author Unknown

Janganlah Pernah Menyerah

Ketika Anda merasa lebih unggul dibandingkan yang lain,

Berhati-hatilah.

Karena pada saat Anda lengah, itulah saat mereka akan mengungguli Anda. Jadi, janganlah Anda lengah.

Janganlah Anda berani berpikir untuk berhenti.

Anda telah melangkah sejauh ini.

Tetap tegakkanlah kepala Anda, dan teruslah berusaha, Anda pasti akan menyelesaikannya.

Hanya ketika Anda berpikir bahwa telah selesai,

Dan Anda mengatakan kepada diri sendiri bahwa Anda tidak mampu melangkah lebih jauh lagi,

Inilah saatnya Anda harus menatap diri sendiri,

Dan katakan, “Ayo Bangkit, Ayo Bangkit.”

Janganlah pernah menyerah.

Anda lebih baik dari yang Anda pikirkan.

Jadi, janganlah Anda pernah menyerah.

Dan ketika mereka mengatakan Anda telah gagal,

Katakanlah, “Tidak Akan.”

Teruslah berusaha.

Karena inilah satu mil terakhir yang harus Anda selesaikan.

Ketika Anda berpikir Anda tidak mampu lagi melangkah lebih jauh,

Hal inilah yang membuat semua perbedaan di dalam hidup Anda.

Jadi, janganlah Anda menyerah.

Janganlah Anda berani berpikir untuk menyerah.

Ketika saya tahu bahwa Anda memiliki begitu banyak hal
yang mampu Anda berikan,

Janganlah Anda menyerah,

Janganlah Anda menyerah.

—Adam Spears

Tidak Dapat Dikerjakan

Seseorang berkata hal itu tidak dapat dikerjakan,

Namun ia sambil tertawa kecil menjawabnya,

Mungkin "hal itu tidak dapat dikerjakan", namun ia,

Adalah orang yang tidak akan mengatakannya sampai ia mencobanya.

Ia kemudian mengencangkan ikat pinggang disertai sebuah goresan senyum di mukanya.

Jika ia khawatir, ia menyembunyikan perasaannya.

Ia mulai bersenandung sambil menyelesaikan tantangan itu,

Tantangan yang katanya tidak dapat dikerjakan,
berhasil dikerjakannya.

Seseorang mengejek: Oh, Anda tak mampu menyelesaikannya;

Setidak-tidaknya tidak seorang pun pernah menyelesaikannya;

Namun ia menanggalkan jubahnya dan membuka topinya,

Dan di luar sepengetahuan kita, ia telah memulainya.

Dengan mengangkat dagu dan sedikit senyuman,

Tanpa pernah ragu atau memperhitungkan bayarannya,

Ia mulai bersenandung sambil menyelesaikan tantangan itu,

Tantangan yang katanya tidak dapat dikerjakan,
berhasil dikerjakannya.

Beribu-ribu orang akan mengatakan kepada Anda bahwa hal itu mustahil untuk dikerjakan,

Beribu-ribu orang meramalkan kegagalan;

Beribu-ribu orang akan menunjukkan kepada Anda, satu per satu,

Bahaya-bahaya yang menanti Anda.

Namun kencangkan ikat pinggang dengan sedikit senyuman,

Tanggalkanlah jubah Anda dan lakukanlah;

Mulailah bersenandung sambil menyelesaikan tantangan itu,

Tantangan yang katanya “Tak dapat dikerjakan” dan Anda
akan menyelesaikannya.

—Edgar A. Guest

Kekuatan di Dalam Diri Anda

Anda lebih kuat dari apa yang Anda pikirkan,

Ingatlah untuk berdiri tegak.

Setiap tantangan dalam hidup ini menolong Anda
untuk bertumbuh.

Setiap masalah yang Engkau hadapi,

Akan memperkuat pikiran dan jiwa Anda.

Setiap masalah yang mampu Anda atasi,
memberikan pengertian yang lebih kepada
Anda mengenai arti hidup ini.

Ketika semua beban hidup menggelayut berat di bahu Anda,
ingatlah bahwa di bawah beban yang berat itu
Anda tetap dapat berdiri tegak,

Karena Anda tidak akan pernah diberi beban yang lebih berat
daripada yang mampu Anda atasi …

Dan Anda lebih kuat dari apa yang Anda pikirkan.

—Lisa Wroble

Berani Bermimpi

Janganlah biarkan ada yang menahan Anda untuk
mengeksplorasi mimpi besar, harapan, dan aspirasi Anda.
Janganlah takut untuk bermimpi besar
dan ikuti mimpi-mimpi Anda ke mana pun Anda diarahkannya.
Bukalah mata Anda akan kecantikannya;
bukalah pikiran Anda akan kemustahilannya;
bukalah hati Anda untuk setiap daya tarik sihirnya.
Beranilah bermimpi.
Apakah mimpi Anda berwarna atau hitam putih,
apakah mimpi Anda besar atau kecil,
mudah dicapai atau hampir tidak masuk akal,
lihatlah akan mimpi-mimpi Anda,
dan wujudkanlah mereka menjadi kenyataan.
Harapan tidaklah berharga sampai Anda mengambil langkah pertama
untuk mewujudkannya menjadi kenyataan!
Beranilah bermimpi,
karena hanya dengan bermimpi, Anda baru akan menemukan
siapa diri Anda, apa yang Anda inginkan, dan
apa yang mampu Anda kerjakan.
Jangan takut untuk mengambil risiko,
untuk terlibat di dalamnya dan berkomitmen.

Lakukan segala hal untuk mewujudkan mimpi Anda menjadi kenyataan.

Selalu percaya akan keajaiban dan selalu yakin akan diri Anda!

—Julie Anne Ford

Segalanya Dapat Tercapai

Yakinlah pada diri Anda, dan ingatlah bahwa

segala hal dapat tercapai.

Yakinlah pada setiap hal yang membuat Anda percaya diri.

Yakinlah pada setiap hal yang membuat Anda bahagia.

Yakinlah pada mimpi yang ingin Anda wujudkan,

dan berikanlah semua kemungkinan untuk meraihnya.

Hidup tidak menjanjikan Anda apa-apa,

juga tidak menghindarkan apa pun yang akan terjadi
dalam hidup Anda.

Anda mesti mencari apa yang Anda inginkan,

dan berusaha mengejarnya.

Hidup tidak menjamin apa yang akan Anda miliki.

Hidup hanya memberi Anda waktu untuk membuat pilihan

dan mengambil risiko,

dan menemukan sendiri rahasia-rahasia hidup ini.

Jika Anda bertekad untuk memanfaatkan kesempatan yang diberikan,

dan menggunakan seluruh kemampuan yang Anda miliki,

Anda akan terus-menerus mengisi hidup Anda,

dengan waktu-waktu yang tak terlupakan.

Tidak seorang pun tahu misteri dan arti dari kehidupan,

namun bagi mereka yang percaya akan mimpi mereka
dan pada diri mereka sendiri,

hidup akan menjadi hadiah yang berharga bagi mereka yang percaya bahwa segalanya dapat tercapai.

—Dena DiIaconi

Mimpi Hari Ini adalah Kesuksesan Esok Hari

Jangan takut akan pengharapan yang besar

atau rencana yang seakan-akan tidak dapat dicapai.

Hidup ini diciptakan untuk dinikmati,

dan setiap hal terjadi agar kita dapat belajar dan bertumbuh.

Motivasi adalah suatu permulaan yang positif,

dan tindakanlah yang akan membuat kemajuan dalam hidup Anda.

Mimpi adalah cetak biru sebuah tujuan yang belum tercapai;

satu-satunya perbedaan antara kedua hal ini

adalah usaha untuk mencapai apa yang Anda harapkan.

Biarkan pikiran dan hati Andalah yang mendorong;

biarkan kekuatan dari keinginan memimpin Anda sampai ke tujuan.

Janganlah menghitung langkah-langkah di depan;

berfokuslah hanya pada langkah-langkah yang telah diambil,

dan kalikan dengan keyakinan, kepercayaan diri, dan ketahanan.

Selalulah mengingat bahwa bagi mereka yang terus berjuang,

mimpi-mimpi hari ini akan berubah menjadi

kesuksesan-kesuksesan esok hari.

—Kelly D. Caron

Para Pemenang adalah Orang-orang seperti Anda

Para Pemenang mengambil risiko seperti lainnya, mereka juga takut gagal namun mereka menolak membiarkan ketakutan menguasai mereka.

Para Pemenang tidak mau menyerah. Ketika hidup bertambah sulit, mereka bertahan sampai keadaan berubah menjadi lebih baik.

Para Pemenang bersikap fleksibel. Mereka menyadari bahwa ada cara lain dan berani untuk mencoba cara lain.

Para Pemenang menyadari bahwa mereka tidak sempurna. Mereka menyadari kekurangannya namun berfokus pada kekuatan mereka.

Para Pemenang kadang gagal tetapi mereka tidak selamanya gagal. Mereka dengan keras kepala menolak kegagalan yang berusaha menghalangi kesuksesan mereka.

Para Pemenang tidak menyalahkan nasib buruk atas kegagalan, ataupun keberuntungan atas kesuksesan mereka.

Para Pemenang menerima tanggung jawab atas hidup mereka.

Para Pemenang adalah pemikir yang positif yang melihat hal yang baik dalam segala hal.

Dari hal yang biasa, diubahnya menjadi luar biasa.

Para Pemenang menyakini jalan yang dipilihnya walau sulit, bahkan ketika orang lain tidak dapat mengerti ke mana mereka tuju.

Para Pemenang adalah orang yang sabar. Mereka menyadari bahwa sebuah tujuan sama berharganya dengan usaha yang dibutuhkan untuk mencapainya.

Para Pemenang adalah orang-orang yang percaya pada diri mereka.

Mereka menjadikan dunia ini sebagai tempat yang lebih baik lagi.

—Anonim

TERJEMAHAN QUOTES

a) Dunia bagaikan sebuah cermin yang merefleksikan kembali sikap Anda terhadapnya. *(Darmadi Darmawangsa)*

b) Saya tidak ingin menjadi Bruce Lee berikutnya. Saya hanya ingin menjadi Jackie Chan yang pertama. *(Jackie Chan)*

c) Ketika pola-pola lama mampu dipatahkan, dunia baru muncul di permukaan. *(Tuli Kupterberg)*

d) Satu-satunya pendapat yang layak Anda terima mengenai mimpi Anda adalah pendapat Anda sendiri. Komentar-komentar negatif orang lain hanyalah sebuah cerminan keterbatasan pikiran mereka—bukan pikiran Anda. *(Cynthia Kersey)*

e) Apa yang mampu Anda raih ketika Anda mencapai tujuan tidaklah sepenting seperti akan menjadi apakah Anda ketika mencapai tujuan. *(Zig Ziglar)*

f) Jika Anda pernah bermimpi mampu mengalahkan saya sebaiknya Anda bangun dari tidur Anda dan meminta maaf kepada saya. Sayalah yang terhebat sepanjang masa. *(Muhammad Ali)*

g) Saya tidak pernah takut dengan seseorang yang berlatih 10.000 gaya tendangan tetapi hanya dilatih satu kali, namun saya takut dengan seseorang yang berlatih satu gaya tendangan sebanyak 10.000 kali. *(Bruce Lee)*

1. Tindakan menyalahkan adalah penghamburan waktu. Berapa pun besarnya kesalahan yang Anda timpakan ke orang lain, dan berapa pun Anda menyalahkannya, hal tersebut tidak mengubah Anda. *(Wayne Dyer)*
2. Ambillah risiko yang lebih besar dari apa yang dipikirkan orang lain aman. Berilah perhatian lebih dari apa yang orang lain pikir bijak. Bermimpilah lebih besar dari apa yang orang lain pikir praktis. Berharaplah lebih dari apa yang orang lain pikir masuk akal. *(Claude T. Bissell)*
3. Energi surya menghangatkan dunia. Namun, ketika Anda memfokuskannya dengan menggunakan kaca pembesar, energi itu dapat menciptakan api. Kekuatan dari fokus sangatlah dahsyat! *(Alan Pariser)*
4. Ia yang mengerjakan lebih dari apa yang dibayar pada suatu saat akan dibayar lebih dari apa yang ia kerjakan. *(Napoleon Hill)*

5. Sukses bukanlah suatu kebetulan, melainkan suatu hasil dari keputusan-keputusan yang kita ambil setiap hari. *(Unknown)*
6. Masalah yang timbul di dunia saat ini tidak dapat dipecahkan dengan cara berpikir yang sama ketika masalah itu diciptakan. *(Albert Einstein)*
7. Satu hal yang ayah saya ajarkan pada saya, yaitu jangan pernah mendengar apa yang menjadi ekspektasi orang lain terhadap diri Anda. Anda harus hidup sesuai dengan hidup yang Anda inginkan dan hidup sesuai dengan ekspektasi Anda, dan ini adalah satu-satunya hal yang saya anggap penting. *(Tiger Woods)*
8. Saya tidak bermimpi pada malam hari, saya bermimpi setiap hari. Saya mencari nafkah dengan bermimpi. *(Steven Spielberg)*
9. Kata "tidak mungkin" adalah kata yang terkesan "besar" yang sering kali dilontarkan oleh manusia kerdil yang berusaha mencari jalan termudah daripada mencari kekuatan dalam dirinya untuk berubah. Kata "tidak mungkin" bukanlah fakta. Ia hanyalah sebuah pendapat. Kata "tidak mungkin" bukanlah sebuah deklarasi tetapi suatu tantangan yang berani. Kata "tidak mungkin" adalah sesuatu yang potensial. Kata "tidak mungkin" hanyalah berlaku sementara. Kata "tidak mungkin" bukanlah apa-apa. *(Adidas Advertisement)*
10. Kemampuan mendisiplinkan diri Anda untuk menunda kenikmatan jangka pendek demi menikmati keuntungan yang lebih besar dalam jangka panjang merupakan prasyarat mutlak untuk meraih kesuksesan. *(Brian Tracy)*
11. Jangan tanyakan pada diri Anda apa yang dibutuhkan dunia; bertanyalah apa yang membuat Anda "hidup" kemudian kerjakan. Karena yang dibutuhkan dunia adalah orang yang antusias. *(Harold Whitman)*
12. Saya mencari banyak orang yang memiliki kapasitas yang tak terbatas untuk tidak mengetahui apa yang tidak dapat dikerjakan. *(Henry Ford)*
13. Janganlah pernah menyerah ketika Anda masih mampu berusaha lagi. Tidak ada kata berakhir sampai Anda berhenti mencoba. *(Brian Dyson)*
14. Janganlah menganggap remeh hal-hal yang terdekat dengan hati Anda. Rangkullah mereka seperti sama berharganya dengan hidup Anda, karena tanpa mereka hidup adalah sia-sia. *(Unknown)*
15. Perubahan itu menyakitkan. Ia menyebabkan orang merasa tidak aman, bingung, dan marah. Orang menginginkan setiap hal seperti semula, karena mereka ingin hidup yang mudah. *(Richard Marcinko)*

16. Satu-satunya batasan untuk meraih mimpi kita adalah keragu-raguan kita akan hari ini. Marilah kita maju dengan keyakinan yang aktif dan kuat. *(Franklin Roosevelt)*
17. Kebiasaan menunda dapat diibaratkan bagaikan kartu kredit: sangatlah menyenangkan menggunakannya sampai Anda menerima tagihannya. *(Christopher Parker)*
18. Ketika Anda mengambil keputusan, alam semesta akan berkonspirasi untuk mewujudkan mimpi Anda. *(Ralph Waldo Emerson)*
19. Berhati-hatilah dengan lingkungan yang Anda pilih karena hal itu dapat membentuk diri Anda; berhati-hatilah dengan teman-teman yang Anda pilih karena Anda akan menjadi seperti mereka. *(W. Clement Stone)*
20. Orang yang lemah tidak mampu memaafkan. Memaafkan adalah ciri orang yang kuat. *(Mahatma Gandhi)*
21. Kerja sama tim adalah kemampuan untuk bekerja bersama menuju satu visi yang sama. Kerja sama tim merupakan bahan bakar yang mampu mengubah orang biasa mencapai hasil yang luar biasa. *(Andrew Carnegie)*
22. Jika tindakan-tindakan Anda dapat memberikan inspirasi bagi orang lain untuk bermimpi yang lebih besar, melakukan yang lebih besar, dan menjadi lebih baik, Anda adalah seorang pemimpin. *(John Quincy Adam)*
23. Kembangkanlah sikap untuk selalu lebih baik; perbedaan yang kecil dalam tindakan Anda dapat menyebabkan perbedaan yang besar dalam hasilnya. *(Brian Tracy)*
24. Jika Anda benar-benar tahu apa yang Anda kerjakan, mencintai apa yang Anda kerjakan, dan percaya akan apa yang Anda kerjakan. Anda telah berada di jalan yang tepat untuk menciptakan kesuksesan Anda. *(Darmadi Darmawangsa)*
25. Kesempatan hanya muncul sekali jika Anda menunggu namun akan muncul berkali-kali jika Anda terus mengejarnya. *(Darmadi Darmawangsa)*
26. Seperti halnya ketika Anda bergulat melawan seekor gorila. Anda tidak berhenti ketika Anda capek, Anda berhenti ketika gorila itu yang capek. *(Robert Strauss)*
27. Pertama-tama kitalah yang membentuk kebiasaan kita kemudian kebiasaan itulah yang membentuk kita. Kalahkanlah kebiasaan buruk Anda, atau kebiasaan buruk itulah yang akan mengalahkan Anda. *(Dr. Rob Gilbert)*

28. Batu mulia tidaklah dapat dipoles tanpa gesekan, demikian juga seseorang tak dapat menjadi sukses tanpa tantangan. *(Chinese Proverb)*

29. Tiada satu pun di dunia ini yang mampu menggantikan keuletan. Talenta tidaklah cukup; begitu banyak orang yang penuh talenta namun tidak sukses. Kepintaran tidaklah cukup. Pendidikan tidaklah cukup; dunia ini dipenuhi oleh banyak orang pintar. Keuletan dan keyakinan yang kuatlah yang terpenting. Slogan "coba terus" telah menyelesaikan dan bahkan selalu menyelesaikan tantangan yang dihadapi manusia. *(Calvin Coolidge)*

30. Cara sederhana dan tepat untuk dapat membangun hubungan dengan orang lain adalah dengan mendengar. Mungkin hal yang paling penting yang kita dapat berikan kepada orang lain adalah perhatian kita. *(Rachel Naomi Remen)*

31. Jagalah pikiran Anda agar tetap positif karena pikiran Anda akan menjadi perkataan Anda. Jagalah perkataan Anda karena ia akan berubah menjadi tingkah laku Anda. Jagalah tingkah laku Anda karena ia akan menjadi kebiasaan Anda. Jagalah kebiasaan Anda agar tetap positif karena ia akan menjadi nilai hidup Anda. Jagalah nilai hidup Anda agar tetap positif karena ia akan menjadi tujuan hidup Anda. *(Mahatma Gandhi)*

32. Seorang pahlawan bukanlah seorang yang lebih berani dibandingkan yang lain; ia hanya berani lima menit lebih lama dibandingkan yang lain. *(Ralph Waldo Emerson)*

33. Orang sukses bertanya pertanyaan yang berkualitas, dan hasilnya, mereka mendapatkan jawaban yang lebih baik. *(Anthony Robbins)*

34. Berlakulah sopan terhadap siapa saja, bahkan kepada mereka yang kasar terhadap Anda—bukan karena mereka pantas diperlakukan baik, tetapi karena Anda adalah orang baik. *(Unknown)*

35. Terlalu banyak orang yang berpikir "aman" daripada mencari kesempatan. Mereka seakan-akan lebih takut hidup dibandingkan mati. *(James F. Bymes)*

36. Ribuan lilin dapat dinyalakan dari hanya sebuah lilin, dan umur dari lilin tersebut tidak berkurang. Kebahagiaan tidak pernah berkurang walau dibagi. *(Buddha)*

37. Belajarlah untuk menikmati setiap menit dalam hidup Anda. Berbahagialah sekarang. Janganlah menunggu sesuatu yang berada di luar diri Anda yang akan membuat Anda bahagia di kemudian hari. Berpikirlah bagaimana

menggunakan waktu berharga Anda, baik pada saat Anda bekerja atau bersama keluarga. *(Earl Nightingale)*

38. Seorang juara dikenal atas apa yang diselesaikannya bukan dari apa yang dimulainya. *(Darmadi Darmawangsa)*
39. Selama saya memiliki sebuah keinginan, saya mempunyai alasan kuat untuk hidup. Cepat puas berarti mati. *(George Bernard Shaw)*
40. Sukses adalah suatu kondisi pikiran. Jika Anda ingin sukses, mulailah dengan berpikir sebagai seorang yang sukses. *(Dr. Joyce Brothers)*
41. Lima tahun dari sekarang Anda akan tetap sama seperti hari ini kecuali jika Anda melakukan kedua hal berikut ini: buku-buku yang Anda baca dan orang-orang baru yang menjadi sahabat Anda. *(Charles "Tremendous" Jones)*
42. Orang-orang optimis memiliki kebiasaan untuk menjelaskan setiap hal dengan cara positif. Orang-orang pesimis menjelaskan setiap hal dengan cara negatif. *(Unknown)*
43. Anda hanya membutuhkan sebuah ide baru yang hanya sepuluh persen berbeda untuk mendapatkan satu juta dolar. *(Marshall McLuhan)*
44. Pujian terbesar yang pernah saya terima adalah ketika seseorang menanyakan apa yang saya pikirkan dan kemudian dengan sabarnya mendengar dengan saksama jawaban saya. *(Henry David Thoreau)*
45. Selama Anda terus melakukan apa yang selama ini Anda lakukan, Anda akan mendapatkan apa yang selama ini Anda dapatkan. Jika Anda tidak suka dengan apa yang Anda dapatkan, Anda perlu mengubah apa yang Anda lakukan selama ini. *(Zig Ziglar)*
46. Hanya Anda sendiri yang bisa menjadi diri Anda. Tidak seorang pun mampu menggantikan posisi Anda. *(Author Unknown)*
47. Jangan malu ketika Anda gagal. Demikian juga, jangan malu jika Anda dilahirkan dari keluarga miskin. Anda hanya malu ketika tidak berusaha bangkit. Dan juga malu ketika Anda tidak berharap untuk mencapai yang lebih baik. Atau tidak bermimpi dan mendoakan mimpi Anda. *(Samuel Amalu)*
48. Sukses adalah melakukan apa yang ingin Anda lakukan, sesuai dengan waktu yang Anda inginkan, dengan orang yang Anda inginkan, sebanyak yang Anda inginkan. *(Anthony Robbins)*

49. Jika Anda ingin meraih kesuksesan, carilah seseorang yang telah mencapai hasil yang Anda inginkan kemudian tirulah apa yang mereka lakukan dan Anda akan mendapatkan hasil yang sama. *(Anthony Robbins)*

50. Berikut ini adalah aturan sederhana namun dahsyat—selalu berikan kepada orang melebihi ekspektasinya. *(Nelson Boswell)*

51. Setelah mendaki bukit yang tinggi, seseorang akan menemukan bahwa masih banyak lagi bukit yang harus didaki. Saya mengambil waktu untuk beristirahat sejenak, untuk menikmati keindahan di sekeliling saya, dan melihat kembali jejak perjalanan saya yang sebelumnya. Tetapi saya hanya dapat berhenti sejenak, karena kebebasan menuntut tanggung jawab, dan saya tidak berani berhenti, karena perjalananku belum selesai. *(Nelson Mandela)*

52. Seseorang yang bertanya akan terlihat bodoh selama lima menit, namun ia yang tak bertanya akan tetap bodoh selamanya. *(Chinese Proverb)*

53. Waktu lebih berharga daripada uang. Anda dapat memperoleh uang yang lebih banyak, tetapi Anda tidak dapat memperoleh waktu yang lebih banyak. *(Jim Rohn)*

54. Untuk setiap detik yang diluangkan dalam bentuk kemarahan, maka satu menit kebahagiaan telah terbuang. *(Unknown)*

55. Untuk menjadi pemain yang diperhitungkan dalam abad ke-21, Anda harus mampu memberi lebih banyak servis dibandingkan pembayaran yang Anda terima. *(Denis Waitley)*

56. Rahasia kesuksesan adalah belajar untuk menggunakan sengsara dan kenikmatan bukannya sengsara dan kenikmatan yang menguasai kita. Jika Anda mampu melakukannya, Anda dapat mengontrol hidup Anda. Jika tidak, hidup ini yang mengontrol Anda. *(Anthony Robbins)*

57. Bukan makhluk terkuat yang mampu bertahan, demikian juga bukan yang terpintar, tetapi yang mampu menyesuaikan dirinya dengan perubahan. *(Charles Darwin)*

58. Anda tidak akan mampu mencapai apa pun dalam hidup ini…. Jika Anda tidak membuatnya menjadi suatu keharusan. *(Adam Khoo)*

59. Untuk mencapai hal-hal yang luar biasa, kita bukan hanya perlu bertindak, tetapi juga bermimpi, bukan hanya merencanakan, tetapi juga yakin terhadap apa yang kita kerjakan. *(Jane Goodall)*

60. Tidak ada seorang pun yang lebih besar daripada diri Anda yang mampu menghindarkan Anda dari kesuksesan, dan tidak ada seorang pun yang lebih besar daripada Anda yang dapat menyebabkan kegagalan Anda. Anda bertanggung jawab penuh atas kesuksesan dan kegagalan Anda. *(Darmadi Darmawangsa)*

61. Janganlah takut bahwa hidup Anda akan segera berakhir; takutlah jikalau Anda tidak pernah hidup. *(Grace Hansen)*

62. Pada masa depan tersimpan kemungkinan yang tak terbatas untuk didapatkan. Apa yang ditunggunya adalah imajinasi manusia untuk mewujudkannya. *(Leland Kaiser)*

63. Perubahan. Perubahan memiliki kekuatan untuk mengangkat, menyembuhkan, mendorong, memberikan unsur kaget, membuka pintu-pintu baru, mendatangkan pengalaman yang menantang dan menciptakan kegembiraan dalam hidup. Tentu layak untuk dipertaruhkan. *(Leo Buscaglia)*

64. Mulailah dengan melakukan apa yang harus dilakukan, kemudian apa yang mungkin dilakukan, dan tiba-tiba Anda telah melakukan sesuatu yang luar biasa. *(St. Francis of Asisi)*

65. Semua hal ini (kemiskinan dan komunisme) tidak dapat diselesaikan dalam 100 hari masa pemerintahan. Mungkin tidak dapat diselesaikan dalam 1.000 hari masa pemerintahan atau mungkin seumur hidup kita. Tapi marilah kita memulainya. *(John F. Kennedy)*

66. Hanya mereka yang mampu melihat yang tak terlihat, mampu melakukan hal-hal yang tak terbayangkan. *(Thomas Carlyle)*

67. Keinginan untuk menang bukanlah hal yang penting. Semua orang memiliki keinginan untuk menang. Hal yang penting adalah keinginan untuk bersiap menjadi pemenang. *(Bobby Knight)*

68. Sukses merupakan cerminan dari siapa diri Anda bukan dari apa yang Anda miliki. Orang-orang sukses bekerja keras untuk menemukan talenta terbaiknya, kemudian mengembangkan talenta tersebut, dan menggunakan talenta tersebut bagi keuntungan orang lain dan diri sendiri. *(Tom Morris)*

69. Janganlah hanya menilai dari hasil panen yang engkau dapatkan, tetapi nilailah dari benih-benih yang Anda tanam. *(Robert Louis Stevenson)*

70. Apa pun yang dapat Anda visualisasikan dengan jelas, benar-benar menginginkannya, dengan tulus meyakininya, dan secara antusias mengambil tindakan, akhirnya apa yang Anda inginkan akan menjadi kenyataan. *(Paul J. Meyer)*

71. Jika kita ingin mengarahkan hidup kita, kita harus mampu mengontrol konsistensi tindakan kita. Bukan apa yang kita kerjakan sekali-kali yang akan membentuk hidup kita, tetapi apa yang kita kerjakan secara konsisten. *(Anthony Robbins)*

72. Suatu kejadian tidaklah memiliki arti. Kitalah yang memberikan arti bagi setiap kejadian. *(Anthony Robbins)*

73. Saya mengetahui harga dari kesuksesan, yaitu dedikasi, kerja keras, dan keinginan yang tak ada hentinya untuk mewujudkan apa yang Anda impikan. *(Frank Lloyd Wright)*

74. Jika Anda hanya melakukan hal-hal yang mudah, hidup ini akan menjadi sulit. Akan tetapi, jika Anda rela melakukan hal-hal yang sulit, hidup ini akan menjadi mudah. *(T. Harv Eker)*

75. Jauhilah orang-orang yang merendahkan ambisi Anda. Manusia "kerdil" selalu melakukan hal itu, tetapi mereka yang sukses akan membuat Anda merasa bahwa Anda bisa juga sukses seperti mereka. *(Mark Twain)*

76. Apa pun nama dari kekuatan ini tak mampu saya katakan; yang saya tahu bahwa kekuatan ini ada dan ia hanya muncul ketika seseorang benar-benar mengetahui apa yang diinginkannya dan memutuskan untuk tidak mau menyerah sampai ia mendapatkannya. *(Alexander Graham Bell)*

77. Setiap menit yang Anda luangkan untuk melakukan perencanaan akan menghemat sepuluh menit waktu pelaksanaannya; hal ini dapat memberikan kenaikan 1.000 persen energi Anda. *(Brian Tracy)*

78. Hari terbaik dalam hidup ini adalah ketika kita mengambil seluruh tanggung jawab atas sikap kita. Itulah hari ketika kita akan bertumbuh. *(John C. Maxwell)*

79. Ada kekuatan besar yang masih tertidur di dalam setiap diri manusia; kekuatan yang akan mengagetkannya karena ia tidak pernah bermimpi memilikinya; kekuatan yang mampu merevolusi hidup seseorang jika kekuatan itu mampu dibangunkan dan digunakan dalam tindakannya. *(Orson Swett Marden)*

80. Buatlah satu orang bahagia setiap harinya dan, dalam waktu 40 tahun, Anda akan membuat 14.600 manusia bahagia walau hanya sesaat. *(Charley Willey)*

81. Kalah hanyalah sebuah kondisi yang sementara. Menyerah adalah sikap yang membuat kekalahan itu menjadi permanen. *(Marilyn Vos Savant)*

82. Setiap hari bergantung pada pilihan Anda; buatlah setiap hari menakjubkan! *(Greg Gorman)*

83. Tujuan hidup kita bukanlah lebih hebat daripada orang lain, melainkan menjadi seorang yang lebih unggul dibandingkan diri kita, yaitu memecahkan rekor kita, melampaui prestasi kemarin dengan hasil hari ini. *(Steward B. Johnson)*

84. Kita semua dilahirkan untuk menang. Namun, untuk menjadi seorang pemenang, kita harus berencana untuk menang. Kita harus mempersiapkan diri untuk menang kemudian kita harus berlatih untuk menang dan setelah itu baru kita berharap untuk menang. *(Unknown)*

85. Carilah tujuan dalam hidup ini yang begitu besar sehingga Anda perlu mengerahkan seluruh kapasitas Anda yang terbaik. *(David O. McKay)*

86. Janganlah kita membangkrutkan diri kita hari ini dengan membayar harga atas penyesalan masa lalu dan meminjam masalah-masalah yang semestinya diperuntukkan untuk hari esok. *(Ralph W. Sockman)*

87. Hidup bukanlah sebuah arena latihan. Berhentilah berlatih atas apa yang harus segera Anda kerjakan dan lakukanlah. Dengan langkah yang mantap, Anda akan mampu mengubah hari ini. *(Marilyn Grey)*

88. Jika Anda mendapatkan kesempatan hidup untuk kedua kalinya, Anda harus menuntaskan apa yang ingin Anda capai. *(Lance Armstrong, seven-time winner of the Tour de France)*

89. Keyakinan adalah kemampuan untuk melihat hal yang tak terlihat—percaya pada hal yang luar biasa. Keyakinan inilah yang mampu membuat Anda mencapai hal-hal yang di luar nalar manusia. *(Clarence Smithison)*

90. Pikiran seseorang dapat membuat neraka menjadi surga atau surga menjadi neraka. *(John Milton)*

91. Tidak seorang pun bertumbuh menjadi tua dengan menjalani hidupnya. Kita menjadi tua ketika kita melupakan mimpi-mimpi kita. Usia mungkin akan mengerutkan kulit, namun antusiasme yang hilang akan mengerutkan jiwa. *(Samuel Ullman*)

92. Lakukanlah apa yang Anda takutkan dan ketakutan itu akan hilang dengan pasti. *(Ralph Waldo Emerson)*

93. Hari ini saya memaafkan semua orang yang pernah membenci saya. Saya memberikan kasih saya kepada mereka yang mengasihi saya dan juga kepada mereka yang membenci saya. *(Paramahansa Yogananda)*

94. Jika seseorang mengambil langkah berani menuju impiannya, dan bertekad untuk hidup sesuai dengan imajinasinya, maka ia akan bertemu dengan kesuksesannya dalam waktu yang tidak ia duga. *(Henry David Thoreau)*

95. Para nelayan menyadari bahwa laut adalah tempat yang berbahaya dan angin ribut menakutkan namun mereka tidak pernah memakai alasan ini untuk tetap berada di darat. *(Vincent van Gogh)*

96. Saya membenci setiap menit dari latihan yang saya jalankan, tetapi saya katakan kepada diri saya, "Jangan menyerah. Sengsaralah sekarang maka Anda akan hidup seluruh hidup Anda sebagai seorang juara." *(Muhammad Ali)*

97. Apa yang mampu Anda lakukan, atau bermimpi mampu melakukannya, mulailah; keseriusan untuk mengambil tindakan memiliki kegeniusan, kekuatan, dan magis di dalamnya. *(Johann von Goethe)*

98. Pemimpin yang baik adalah sosok yang mampu menerima sedikit lebih banyak dari kesalahan yang dilakukannya dan mengurangi jatah dari keberhasilan yang diraihnya. *(John C. Maxwell)*

99. Satu-satunya cara untuk menemukan batasan dalam hidup ini adalah dengan melangkah melebihi batasan yang Anda sebut sebagai "tidak mungkin". *(Arthur C. Clarke)*

100. Lupakan kesalahan masa lalu. Lupakanlah kegagalan. Lupakanlah segalanya selain apa yang akan Anda kerjakan sekarang—dan lakukanlah. *(Willian Durant, founder of General Motors)*

101. Di dalam setiap cerita sukses, Anda akan menemukan seorang yang membuat keputusan yang berani. *(Peter F. Drucker)*

Hidup adalah sebuah pilihan. Jika Anda diperhadapkan untuk memilih Sukses atau Gagal, manakah yang akan Anda pilih? Tentu, 100% pasti SUKSES. Namun tahukah Anda bahwa ada harga yang harus dibayar untuk meraih kesuksesan? Sukses membutuhkan langkah-langkah perubahan yang berani dan besar untuk menciptakan seorang Juara!

Apakah Anda Siap Menjadi Champion?

CHAMP!ON (101 Tip Motivasi & Inspirasi Sukses Menjadi Juara Sejati) adalah sebuah buku TINDAKAN yang memaparkan dengan jelas/tanpa basa-basi langkah-langkah perubahan mulai dari cara pikir, sikap, dan tindakan seorang Juara. Hidup Anda pasti akan berubah jika Anda merenungkan dan mengaplikasikan 101 Tip untuk menjadi juara sejati. *"Saya telah mencobanya, sekarang giliran Anda untuk membuktikan dan meraih kesuksesan yang tak terbayangkan sebelumnya!"*

"These powerful, exciting stories of success inspiration will open your eyes and your heart to the possibilities within you."
***—Brian Tracy**, Success Guru,*
author of Change Your Thinking, Change Your Life

"Darmadi Darmawangsa is the real champion! He always fights like a Tiger and wins like a Champion. Read this book and follow his way!!"
***—Hermawan Kertajaya**, 50 Gurus Who Have Shaped The Future of Marketing*

"Powerful! Darmadi Darmawangsa has done it again. *Fight Like a Tiger Win Like a Champion* is a wisdom book but CHAMP!ON is an action book. It is full of practical tips and inspiring stories that will help anyone to become a CHAMPION."
***—Randy Lianggara**, CEO AXA Indonesia*

"Practical ideas you can easily implement to create whatever you desire. Packed with timeless wisdom, this is one book you read over and over. Highly recommended reading."
***—Jim Donovan**, author of* This is Your Life, Not a Dress Rehearsal

Penerbit PT Elex Media Komputindo
Kompas Gramedia Building
Jl Palmerah Barat 29-37, Jakarta 10270
Telp. (021) 53650110 - 53650111
ext. 3201 - 3202
Web Page: http://www.elexmedia.co.id

MOTIVASI
ISBN 978-602-02-0345-4


236130027

desain sampul: bang doel